مكتبة الأهرام
للبحث العلمي

الخصخصة

المجلد الأول



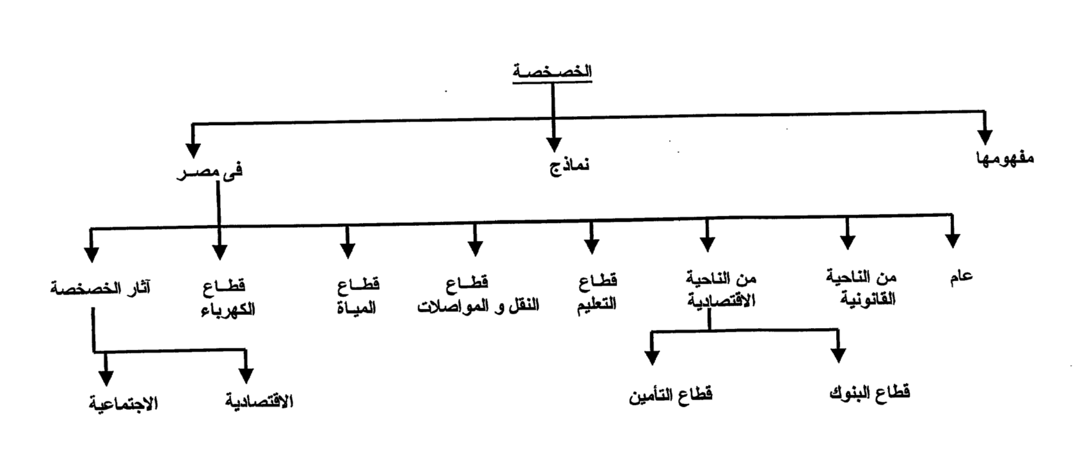
الخصخصة

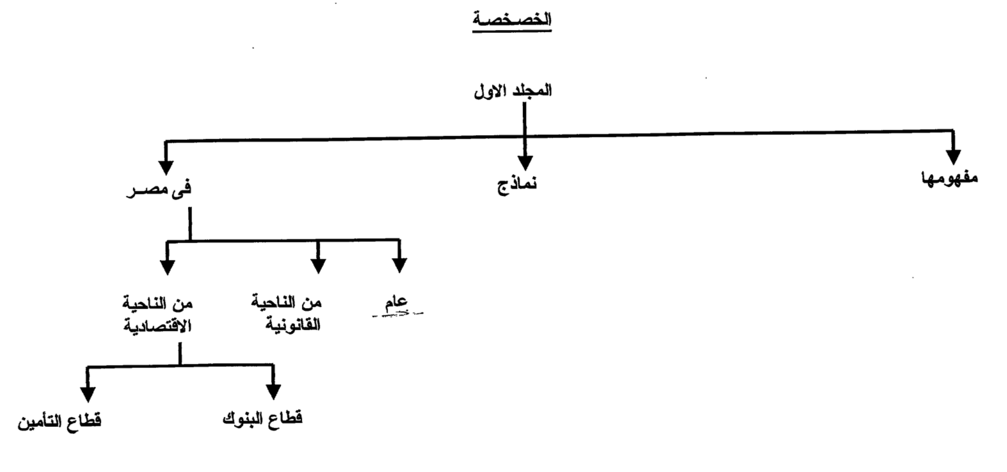
المجلد الأول

١٩٩٩

إعــــداد

مكتبة الأهرام للبحث العلمي


الخصخصة
مفهومها
نماذج
فى مصر
عام
من الناحية القانونية
من الناحية الاقتصادية
قطاع التعليم
قطاع النقل و المواصلات
قطاع المياة
قطاع الكهرباء
آثار الخصخصة
قطاع البنوك
قطاع التأمين
الاقتصادية
الاجتماعية


الخصخصة
المجلد الاول
مفهومها
نماذج
فى مصـر
عام
من الناحية القانونية
من الناحية الاقتصادية
قطاع البنوك
قطاع التأمين

قائمة المصادر

أولا: الجرائد

الاهرام — الاخبار — العالم اليوم — الحياة

ثانيا : المجلات

مجلة الاهرام الاقتصادى

ثالثا : الكتب

١ –	كتاب	الاهرام الاقتصادى	سوزان احمد ابو رية	ع : ١٤٢	١٩٩٩
٢ –	كتاب	دور الدولة فى الاقتصاد	حازم الببلاوى		١٩٩٩

مفهومها

الخصخصة

مفهومها

م	عنوان المقال	كاتب المقال	المصدر	العدد	التاريخ	الصفحة
١	المفهوم والتعريفات	سوزان احمد ابو راية	كتاب الاهرام الاقتصادى	١٤٢	نوفمبر ١٩٩٩	١

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	سوزان أحمد أبورية
الموضوع الفرعى :	مفهومها	رقم العـــدد :	١٤٢
المصـــــدر :	(كتاب) الاهرام الاقتصادى	تاريخ الصـدور :	نوفمبر ١٩٩٩

المفهوم والتعريفات

أولا مفهوم الخصخصة: Privatization

يعد مفهوم الخصخصة من أكثر المفاهيم اثارة للجدل والاختلاف على الرغم من كثرة تداولها فى الحياة اليومية. فلا يمر يوم بدون أن تطرق أذاننا هذه الكلمة سواء من وسائل الاعلام المرئية والمسموعة والمقروءة، الا أنه على الرغم من ذلك فإنه لا يوجد تعريف واحد وحدد يتفق عليه الاقتصاديون، وتعد الخصخصة أداة هامة من أدوات الاصلاح الاقتصادى الذى بواسطته يستعيد الاقتصاد حيويته وفاعليته عن طريق احياء دور روح المبادءة الفردية والمتاحة بين قوى الانتاج والفعل فى الاقتصاد الوطنى.

فالاقتصاد القائم على الاستثمار الفردى Privateenter Prise يكون أقدر على تحقيق الفاعلية والكفاءة الاقتصادية من خلال تفاعل قوى السوق، والحرية الاقتصادية وزيادة دور الملكية الخاصة وتوسيع نطاق اقتصاد السوق وفى تشغيل الاقتصاد القومى تحدث اصلاحات اقتصادية ويتحقق التوازن الحركى الفعال الذى يرفع من كفاءة الوحدات الاقتصادية. فالخصخصة تعمل على تحقيق الوحدة الجماعية وحرية الفرد وتوسيع واتاحة الفرص الاستثمارية لهم بحرية، كما أنها تعمل على ازالة الجمود والتحجر والاحتكار.

من هنا فإن الحرية هى الوجه الأخر للخصخصة فهى تدفع نحو الابداع ويتم ذلك عن طريق عدة وسائل منها:

- تحويل ملكية بعض أصول ووحدات القطاع العام[1] الى القطاع الخاص من أجل الترشيد الاقتصادى وتحرير السوق من الاحتكارات العامة والحكومية وادخال القطاع الخاص منافساً فعالاً فى السوق فى الأنشطة المختلفة، والغاء قيام القطاع العام بالأنشطة التى يقوم بها القطاع الخاص بكفاءة أفضل، اسناد عملية الانتاج وتقديم الخدمات الحكومية الى القطاع الخاص ليقوم بها بشكل أفضل.
- تخفيض القيود البيروقراطية على حركات ومبادرات القطاع الخاص.
- التوسع فى تحميل الخدمات العامة الى المستفيد مباشرة.

ما هى الخصخصة؟

تعددت المفاهيم التى تحاول أن تحدد معنى الخصخصة وتدور حول ثلاثة اتجاهات كما يلى:

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	سوزان أحمد أبورية
الموضوع الفرعى :	مفهومها	رقم العـــــدد :	١٤٢
المصـــــــدر :	(كتاب) الاهرام الاقتصادى	تاريخ الصــدور :	نوفمبر ١٩٩٩

أولا: الخصخصة تعنى توسيع الملكية الخاصة[1]:

ومنح القطاع الخاص دوراً متزايداً داخل الاقتصاد، ومفهوم توسيع الملكية الخاصة، اصبح مفهوماً متبعاً بواسطة العديد من الدول ويتم ذلك من خلال قيام الدول بتصفية القطاع العام (كلياً أو جزئياً) أو عن طريق عقود الإيجار ومنح الإمتيازات، ويشير توسيع الملكية الخاصة إلى عدم الخروج المفاجئ والمباشر للقطاع العام من النشاط الاقتصادى وإنما يشير الى انخفاض نصيب الدولة نسبياً وذلك بزيادة نصيب القطاع الخاص.

ثانيا: الخصخصة تعنى الوسيلة للتخلص من الوحدات الخاسرة.

وذلك فى وحدات القطاع العام والتى تعنى أيضاً أن بتحويل هذه الوحدات الى القطاع الخاص ستحقق انتاجية وربحية أعلى. وقد كانت بريطانيا واستراليا من الدول الرائدة فى اعتناق هذه المفهوم رغبة منها فى انتشال الاقتصاد القومى من عثرته وذلك بالتخلص من أنشطة الدولة الخاسرة.

ثالثا: الخصخصة تعنى الرغبة فى التخلص من الاقتصاد الاشتراكى:

بإعتبارها فلسفة اقتصادية واجتماعية بدأت تتقلص من العالم وذلك نظير التحول نحو اقتصاد السوق ومواكبة النظام العالمى الجديد، اى أنها رغبة فى التحرر الاقتصادى.

ودول أوروبا الشرقية هى الدول التى اتبعت هذه المفهوم وطبقته لأنه المفهوم الذى يناسب ظروفها. بل إن الدول التى ما زالت تتمسك بالنموذج الاشتراكى مثل الصين وكوريا بدأت بالفعل وبصورة بطيئة وغير معلنة تحقيق هذا المفهوم . يعبر المفهوم الأول عن المفهوم المصرى للخصخصة لأن توسيع الملكية الخاصة أمر مفضل يتم بخروج جزئ وتدريجى وغير مباشر للدولة من بعض الأنشطة، ولا مانع أثناء تطبيق مفهوم توسيع الملكية الخاصة الأخذ بالمفهومين الآخرين ولكن بدرجات أدنى فى الاهتمام.

ولكننا هنا نضيف ملاحظة هامة فلا يقصد بالخصخصة فقط مجرد بيع شركات قطاع الأعمال العام الى القطاع الخاص فهذا هو المفهوم الضيق لها، ولكنها تتسع لتشمل مفاهيم اخرى من أجل تحقيق أهداف التنمية ومن أهمها:

١- التأجير الطويل الأجل لبعض الأصول والأنشطة غير المستغلة اقتصادياً لشركات قطاع الأعمال العام.

٢- توسيع قاعدة ملكية الشركات التابعة عن طريق شراء صغار المستثمرين والعاملين اسهم هذه الشركات من خلال بورصة الأوراق المالية.

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	سوزان أحمد أبورية
الموضوع الفرعي :	مفهومها	رقم العـــــدد :	١٤٢
المصــــــــدر :	(كتاب) الاهرام الاقتصادى	تاريخ الصــدور :	نوفمبر ١٩٩٩

٣- تطوير قطاع الأعمال ونمو ادارته من خلال أليات السوق واطلاق المنافسة وفتح أسواق جديدة محلياً وخارجياً والاهتمام بجودة المنتجات وتطويرها. (١)

ومن هنا نستنتج أن الخصخصة Privatization هى مجموعة من السياسات المتكاملة التى تستهدف الاعتماد الأكبر على آليات السوق ومبادءات القطاع الخاص والمنافسة من أجل تحقيق أهداف التنمية والعدالة الاجتماعية، وبالتالى فلا يقتصر مفهوم الخصخصة على فكرة بيع وحدات القطاع العام الخاسرة أو الرابحة الى القطاع الخاص، وانما هو أوسع نطاقاً من ذلك وأعمق مضموناً.

ونظراً لتعدد المفاهيم والمسميات يجب على أى دولة أن تحدد المفهوم الذى ستتبعه، حتى يمكن أن تكون الخطوات التنفيذية مؤدية الى تنفيذ المفهوم أو (الهدف) من الخصخصة وليس مفهوماً أو هدفاً آخر، حيث أن برنامج الاصلاح الاقتصادى السليم هو الذى يكون مفهوم الخصخصة فيه واضحاً، وتكون خطواته التنفيذية مناسبة لهذا المفهوم.

ويهمنا هنا أن نعرض لمضمون الخصخصة وتعريف مبسط لها:

الخصخصة هي وسيلة وأداة هامة من أدوات الإصلاح الاقتصادى الذى بوحيه يستعيد الاقتصاد حيويته وفاعليته عن طريق احياء دور وروح المبادرة الفردية والمنافسة بين قوى الانتاج والفعل في الاقتصاد الوطني.

- أولاً : فكرة الخصخصة:

تقوم فكرة الخصخصة أساساً على الاستثمار الفردى Private enter Prise، فالاقتصاد القائم على الاستثمار الفردى يكون اقدر على تحقيق الفاعلية والكفاءة الاقتصادية من خلال تفاعل قوى السوق، فالحرية الاقتصادية وزيادة دور الملكية الخاصة وتوسيع نطاق اقتصاد السوق فى تشغيل الاقتصاد القومى تحدث اصلاحات اقتصادية وتحقق التوازن الفعال الذى يرفع من كفاءة الوحدات الاقتصادية لما تضيفه عوامل المنافسة والاضطرار الى دراسة احتياجات ورغبات وقدرات المستهلكين والتوافق معها، وانتاج السلع وتقديم الخدمات التى تشبعها، وفى الوقت ذاته تقديم أقصى أجر وأفضل ظروف عمل للعمال وبما يتوافق مع مطالب نقابتهم المهنية، ومن ثم تصبح الخصخصة هى الحافز للتطوير وزيادة الكفاءة وتعمل الخصخصة على تحقيق حرية الافراد وتوسيع واتاحة الفرص الاستثمارية لهم بحرية ، فالفرد الحر كائن رشيد تماماً تستند تصرفاته الى تعظيم المنفعة وتحقيق اكبر قدر مادى أو عائد مادى فى ظل موارده المحدودة[١].

فالخصخصة وفقاً لما تقدم تصبح مجموعة متكاملة من الحزم الاقتصادية والسياسية والمالية والثقافية والاجتماعية تضمها سياسة رشيدة، تعمل على ازالة الجمـود والتحجـر والاحتكار والنظم الحديثة والتوجه الكامل نحو أعمال آليات السوق واذكاء روح المبـادرة الفردية والجماعية والاعتماد على منظومة المنافسة وآلياتها لتصحيـح اسـتخدم المـوارد ومعالجة الاختلالات والارتقاء بالجودة وتحسين الأداء.

وفقاً لهذا المفهوم الشامل تصبح الخصخصة حزم متكاملـة تـهدف الـى تغيـير التوجهات الحكومية لتصبح توجهات مجتمع بفئاته المختلفة لادارة الاقتصاد القومى بكفـاءة أعلى وبفاعلية أكبر خاصة بعد ازالة القيود البيروقراطية التى تعيـق حركـة المبـادرات الفردية والمؤسساتية للوحدات والمشروعات التابعة للقطاع الخاص.

ومن ثم فإن الحرية هى الوجه الأخر للخصخصة والحرية تدفع نحو الابداع ونحـو التجويد والتطوير والتحسين المستمر والارتقاء بالانجاز.

ثانيا: تعريفات الخصخصة:

لا يوجد تعريف واحد محدد يتفق عليه الاقتصاديون ولكننـا هنـا نسـتخدم لفـظ الخصخصة مجازاً للتعبير عن المرادف الانجليزى له وهو Privatization فنجد البعـض يستخدم بعض المرادفات الأخرى للتعبير عن هذا المصطلح فى الترجمات غير المصريـة فيستخدم مترادفات مثل "التخصيص"، "تمليك الخواص" أو تمكيـن الخـواص أو تنـامى القطاع الخاص، أو التحول نحو القطاع الخاص.

إلا أنه يستخدم غالباً لفظ الخصخصة للتعبير عن المرادف الانجليزى على الرغـم من غرابة اللفظ الفردى وحداثته الا أنه الأكثر شيوعاً.

ولقد تعددت المسميات التى ظهرت فى هـذا الصـدد مـن خصخصـة[1] إلـى التخصيصية أو الخصوصية أو الخاصخصة وإلى غير ذلك من المسميات كـالتحول إلـى الخاص وتوسيع قاعدة الملكية أو اعادة الهيكلة، غير اننا نميل إلـى اسـتخدام مصطلـح الخصخصة بإعتباره اكثر المسميات انطباقاً من وجهة نظرنا وأكثرها تذوقاً وادراجاً فـى العمل، والواقع أن هذا المصطلح هو ترجمة للكلمة الانجليزية Privatization كما قلنـا مسبقاً والكلمة الفرنسية Privatisation ويبرز دور الخصخصة وأهميتها كـأداة تكفـل تصحيح الأوضاع، ونعنى هنا سياسة الخصخصة بمفهومها الشامل الذى يهدف الى اعـادة تنظيم وتطوير القطاع العام من ناحية واعطاء دور متزايد وحيوى للقطاع الخـاص مـن ناحية أخرى، ليعملا معاً جنبا الى جنب وفقاً لأسس اقتصادية سليمة تحقق التوازن بين كل من العائد والتكلفة الحقيقية للمنتج الذى يؤدى الى[1] الاستخدام الأمثل للموارد وفقاً لمعـايير الكفاءة الاقتصادية.

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	سوزان أحمد أبورية
الموضوع الفرعي :	مفهومها	رقم العـــدد :	١٤٢
المصـــدر :	(كتاب) الاهرام الاقتصادى	تاريخ الصدور :	نوفمبر ١٩٩٩

ونشير فيما يلى الى بعض المفاهيم والتعريفات التى قيلت فى معنـى الخصخصـة تتجاوز حدود سياسة الخصخصة ذاتها ومنها:

- الخصخصة هـى الترجمة العربية المستخدمة فـى مصر لإصطلاح Privatization و هناك بعض من الكتاب يميـل الـى اطلاق اصطلاح "التخصيصية" عليها فى بقاع أخرى من الوطن العربى، وهو ما فعلته بـالفعل بعض المؤسسات النقدية العربية مثل صندوق النقد العربى والبرنامج الانمـائى للأمم المتحدة، واللجنة الاقتصادية لغرب آسيا، أو ما فعله الاقتصادى المصرى المشهور د. سعيد النجار[٢].
- "الخصخصة" كما هو شائع فى التجربة المصرية أو التخصيصية، كما هو دارج لدى المؤسسات الاقتصادية العربية أو "الاهلنة" كما هو متداول فـى التجربـة السورية او "اعادة الهيكلة" كما هو مألوف فى التجربة التونسية.
- استقر رأى مجمع اللغة العربية السورى فى دمشـق علـى الترجمـة الأدق لاصطلاح Ptivatization هى اصطلاح "الأهلنة"
- وتفاديا لفقدان ولاء الجماهير للبرنامج القومى للخصخصة نجد أن هناك كثـير من الدول اختارت مصطلحاً أفضل لهذه الجزئية مثل عملية بناء "نظام اقتصاد السوق الحديث"
- كما يرى البعض أن الخصخصة تعنى تحرير النشاط الاقتصادى وذلك بـالحد من تدخل الدولة واحتكارها، ويكون ذلك أساساً بالابتعاد عن التنظيـم الآخـر بهدف تقوية آليات السوق.
- ويعرف البنك الدولى الخصخصة بأنها تعنى زيادة مشاركة القطاع الخـاص[١] فى ادارة ملكية الأنشطة والأصول التى تسيطر عليها الحكومة أو تملكها.
- ويرى البعض الأخر أن الخصخصة لا تعتبر غاية فى حد ذاتها بقـدر[٢] مـا هى أداة من برنامج شامل ذى أدوات متعددة، يهدف الى اصلاح الاقتصاد فى دولة ما، وهى تعرف بنقل ملكية أو ادارة نشاط اقتصادى ما إما جزئياً أو كلياً من القطاع العام الى القطاع الخاص.
- ويذهب البعض إلى أن الخصخصة هى طريقة تفكير وأداة برجماتية تقـوم[٣] على تصور نظام جديد لتقسيم العمل والمهام، داخل الاقتصاد القومـى بيـن الحكومة والقطاع الخاص ولكنه تقسيم للعمل فى اتجاه وحيد. امكانيـة تخلـى الحكومة القطاع العام عن بعض الوظائف والأنشطة للقطاع الخـاص وليـس العكس. ويستطرد هذا الرأى بقوله أن الخصوصية هى دراسة للدور الجديـد

للدولة، من خلال طبيعة العلاقة بين الحكومة القطاع الخاص وعليـه يجـب اعادة تقييم هذا الدور على ضوء المستجدات والظروف المستحدثة والتى أدت الى التحول الى المنظمات الخاصة، لاشباع الاحتياجات العامة والاجتماعيـة للأفراد[1].

- كما اعترض الكثير على كلمة الخصخصة من الناحية اللغوية ويقـول أهـل المغرب العربى (الخوصصة) ويقول آخرون (التخصيص) و (التخصصيـة) ، واقترح د. أبوبكر متولى استاذ الاقتصاد بجامعة حلوان كلمة "استخصاص" . وعلى أية حال فإننا نستخدم الكلمة الشائعة التى أصبح متفقاً عليها الآن عرفيـاً فى مصر بالرغم من عدم دقتها أو سلامتها لغوياً .
- ويظهر مفهوم الخصخصة فى لغة الحوار السياسى فى بريطانيا فـى أواخـر السبعينات[2] وأوائل الثمانينات وكانت تعكس نمو الاعتقاد فى اليات السوق أو اقتصاديات السوق فى مقابل دور الحكومة فى حياة الناس، وتجيل فى طياتـها تعبيراً عن حالة من عدم الرضا عن الأداء الحكومى فى مجال المشـروعات العامة أو الخدمات العامة[3].

وفى هذا الخصوص فإننا نذكر المسميات التالية كما يوضحها الجدول التالى[4]:

المسميات المختلفة لإصطلاح **Privatization** فى دول العالم المختلفة

م	الدولة	المسمى	
١	بوليفيا	التحول الصناعى	Industrial Transition
٢	البرازيل	اللامركزية	Destatization
٣	شيلى	الرأسمالية الشعبية	Popular Capitalism
٤	غانا	تحول أو فك الاستثمار	Disinvestment
٥	الفلبين-مصر	الخصخصة	Privatization
٦	المكسيك	عدم الدمج	Disincorporation
٧	نيوزيلندا	برنامج بيع الأصول	Asset Sales Programme
٨	تونس	اعادة الهيكلة	Restructuring
٩	المملكة المتحدة	عكس التأميم أو اللاتأميم	Denationalization

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	سوزان أحمد أبورية
الموضوع الفرعى :	مفهومها	رقم العــــدد :	١٤٢
المصـــــدر :	(كتاب) الاهرام الاقتصادى	تاريخ الصـدور :	نوفمبر ١٩٩٩

وكان الهدف الرئيسى كما قلنا من تعدد هذه المسميات هو تبنى مصطلحاً يلقى قبولاً لدى جماهير الشعب العريضة فى الدولة التى تأخذ بهذا البرنامج القومى، وترغيب العاملين فى الشركات التى يستهدفها هذا البرنامج من التعاون مع الحكومة المعنية فى احداث التحول المطلوب فى شكل الادارة والملكية[1].

وعلى الرغم من شيوع اللفظ وكثرة استخدامه خاصة فى الوقت الحالى الا أن اللفظ يكتنفه بعض الغموض وتتباين مدلولاته عند العامة ولكن المفهوم البسيط للخصخصة عند رجل الشارع هو "بيع شركات القطاع العام للقطاع الخاص"

وهذا هو أبسط تعريفات أو مفاهيم الخصخصة عند رجل الشارع العادى.

ويجب ملاحظة أن غموض التعريف يرجع لعدة أمور منها أنه لا توجد ترجمة عربية دقيقة للفظ Privatization فيمكن ترجمته لأكثر من مرادف وإن كان أشيعها فى الوقت الحالى مرادف الخصخصة.

ومن الصعوبات التى تكتنف التعريف أيضاً أن كلمة الخصخصة نفسها ليس لها معنى أو تعريف ثابت فهى كلمة مستجدة فى قاموس اللغة وبالتالى فإن مفهومها باللغة العربية أيضاً صعب.

وهناك صعوبتان فى التعريف: الأولى: تعريف اللفظ والثانية فى أن هذه الكلمة الناتجة عن التعريف غريبة أيضا عن القاموس اللغوى

تعريف الخصخصة:

يقصد بالخصخصة سياسة تحويل المشروعات العامة الى مشروعات خاصة وهذا ما يرتبط بتغيرات اقتصادية واجتماعية سابقة ولاحقة حيث أن الخصخصة لا يمكن نجاحها إلا فى بيئة تتسم بالحرية الاقتصادية، ولهذا تعد الخصخصة أصعب مراحل الاصلاح الاقتصادى وأطولها من ناحية الفترة الزمنية لتنفيذها وجنى ثمار نجاحها.

- ونظرا لعدم وجود نموذج واحد للربط بين الخصخصة وبين المتغيرات الاقتصادية الأخرى، فهناك قدر كبير من الخلط فى تحديد مفهوم ومنطوق الخصخصة، وهناك عدد هائل من التعريفات التى تم طرحها للخصخصة يتجاوز حدود مفهوم سياسة الخصخصة ذاتها.

من بين هذه التعريفات نجد الآتى:

- تعريف (ويلسون كلاجى Wilson & Collagy) تقديم سوق أكبر يتسم بدرجة أعلى من الرشادة والمنافسة فى مجال الأنشطة الاقتصادية.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	سوزان أحمد أبورية
الموضوع الفرعى :	مفهومها	رقم العـــــدد :	١٤٢
المصـــــــدر :	(كتاب) الاهرام الاقتصادى	تاريخ الصدور :	نوفمبر ١٩٩٩

- وفى تعريف آخر "هى مجموعة من السياسات المتكاملة التى تستهدف[1] الاعتماد الأكبر على آليات السوق ومبادرات القطاع الخاص المنافسة من أجل تحقيق أهداف التنمية والعدالة الاجتماعية.

وهناك من يرى أن المفاهيم التى تحاول تحديد معنى الخصخصة قد تعددت ولكنها تدور حول ثلاثة اتجاهات رئيسية هى:

أولاً: الخصخصة تعنى توسيع الملكية الخاصة ومنح القطاع الخاص دوراً متزايداً داخل الاقتصاد.

ثانياً: الخصخصة تعنى الوسيلة للتخلص من الوحدات الخاسرة فى القطاع العام والتى تعنى ايضا أنه بتحول هذه الوحدات الى القطاع الخاص ستتحقق إنتاجية وربحية أعلى.

ثالثاً: الخصخصة تعنى الرغبة فى التخلص من الاقتصاد الاشتراكى بإعتباره فلسفة اقتصادية واجتماعية بدأت تتقلص من العالم وذلك فى نظير التحول نحو اقتصاد السوق[2].

وهكذا نستطيع أن نقول أن الخصخصة ليست هدفاً فى حد ذاتها ولكنها وسيلة لتطوير قطاع الأعمال وزيادة كفاءته وانتاجيته وتحرير من المعوقات التى تحول دون تحقيقه لأهداف التنمية، فأى اسلوب يجانب الخصخصة يحقق جانب من تلك الأهداف.

ولا يقصد بالخصخصة مجرد تحول[3] شركات قطاع الأعمال العام الى القطاع الخاص فهذا وهو المفهوم الضيق لها ولكن يقصد بها تطوير قطاع الأعمال ونموه وادارته من خلال آليات السوق، واطلاق المنافسة وفتح أسواق جديدة محليا وخارجيا والاهتمام بجودة المنتجات وتطويرها من أجل تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية.

- وفى ضوء ما تقدم فإنه يمكن[1] القول أن الخصخصة – أو المسميات المرادفة لها – عبارة عن سياسة نقل ملكية المشروعات العامة، أو ادارتها من القطاع العام الى القطاع الخاص. بمعنى ذلك أن هذه السياسة تأخذ احدى صور ثلاثة.

- نقل الملكية العامة الى الملكية الخاصة.
- نقل ادارة المشروعات العامة من الدولة الى القطاع الخاص.
- نقل كل من الملكية والادارة من الدولة الى القطاع الخاص.

وان مفهوم الخصخصة فى رأى الباحث أيضا لا يعنى مجرد التخلص من بعض الوحدات الخاسرة للقطاع العام وإنما هومجموعة متكاملة من السياسات تستهدف ادارة الاقتصاد القوى بكفاءة أعلى وبفاعلية أكبر من خلال آليات السوق وإزالة كافة القيود البيروقراطية التى تعيق حركة الأفراد والقطاع الخاص فى مباشرة أنشطتهم الاقتصادية.

ويتضح لنا أن سياسة الخصخصة مثل أى سياسة اقتصادية اخرى تتعدد وتتباين من زمن الى آخر ومن دولة لأخرى ولكن يبقى فى النهاية الجوهر الثابت والمحدد لها.

نماذج

الخصخصة

نماذج

م	عنوان المقال	كاتب المقال	المصدر	العدد	التاريخ	الصفحة
١	الخصخصة على الطريقة التركية	اسامة الانصارى	(مجلة) الاهرام الاقتصادى	١٥٧٦	١٩٩٩/٣/٢٢	٩
٢	الخصخصة نجاح سياسى واجتماعى وفشل اقتصادى	احمد صفى الدين	العالم اليوم	٢٥٤٩	١٩٩٩/٦/١٦	١٠
٣	دول البلقان والتحولات الديموقراطية	جميل روفائيل	الحياة	١٣٣١٧	١٩٩٩/٨/٢٤	١٢
٤	التجربة الهندية فى خصخصة مواليها البحرية	عادل عبد المعطى عوض	(مجلة) الاهرام الاقتصادى	١٦١٥	/١٢/٢٠ ١٩٩٩	١٥

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	إسم كاتب المقال :	اسامة الانصارى
الموضوع الفرعى :	نماذج	رقم العدد :	١٥٧٦
المصدر :	(مجلة) الاهرام الاقتصادى	تاريخ الصدور :	٢٢ / ٣ / ١٩٩٩

الخصخصة على الطريقة التركية

بدأت تركيا تجربة خصخصة شركات القطاع العام منذ عام ١٩٨٦، ولقد حددت الحكومة التركية الأهداف الإستراتيجية التالية لعملية الخصخصة:

١. زيادة الاتجاه نحو آليات السوق الحر.
٢. زيادة إنتاجية القطاعات الاقتصادية بالدولة.
٣. تحسين أساليب توزيع الدخل القومى بين القطاعات المختلفة.
٤. تنويع هيكل ملكية رأس المال.
٥. تطوير سوق رأس المال.
٦. تشجيع الاتجاه نحو شراء المستثمرين للأسهم.

وقد بدأت الحكومة البرنامج من خلال خطة رئيسية قام باعدادها أحد بنوك الاستثمار بالتعاون مع الخبرة التركية. وقبل تنفيذ الخطة بدأت الحكومة ببيع حصة الدولة فى شركات القطاع العام باتباع أسلوب بيع البلوكات لمستثمر رئيسى من القطاع الخاص المحلى أو الأجنبى.

ومع بداية تنفيذ خطة الخصخصة فى عام ١٩٨٨ بدأت تركيا تجربة بيع شركة صناعة المعدات والتليفونات عن طريق طرح أسهم للاكتتاب العام للجمهور فى سوق الأوراق المالية. وقد باعت الدولة جزءا من حصتها البالغة ٤٠٪ فى شركة صناعة التليفونات يقدر بحوالى ٢٢٪ وتم الاحتفاظ بنسبة ١٨٪ كسهم ذهبى، يمتلكه صندوق خاص لإدارة أموال وإيرادات الدولة من الخصخصة ومسئول كذلك عن إدارة عملية تحويل الملكية من الملكية العامة إلى ملكية القطاع الخاص.

وقد نجحت عملية طرح الأسهم للجمهور مع بداية التطبيق ولكن لوحظ زيادة الطلب عن العرض الأمر الذى أدى إلى انخفاض عدد الأسهم التى تم تخصيصها إلى المستثمر الواحد (تفتيت الملكية) واتجاه معظم المستثمرين للبيع وصاحب ذلك انخفاض الأسعار عن سعر الاصدار.

وعادت تركيا مرة أخرى إلى أسلوب بيع بلوكات الأسهم إلى مستثمر رئيسى ولكن بشروط جديدة وهى قيام المستثمر الرئيسى بإعادة إصدار ٤٠٪ من الأسهم من خلال طرح للاكتتاب العام للجمهور خلال ٥ سنوات من تاريخ الشراء. ومن خلال هذا الأسلوب تم بيع حوالى ٩ شركات مباشرة إلى مستثمر رئيسى معظمها شركات أجنبية. اثر ذلك هاجمت الأحزاب السياسية أسلوب بيع بلوكات الأسهم للشركات الأجنبية لذلك قامت الحكومة مرة أخرى بتطبيق أسلوب البيع إلى الجمهور مباشرة من خلال سوق الأوراق المالية واتبعت الحكومة التركية أيضا نظام بيع بعض مصانع الاسمنت من خلال العطاءات والتفاوض مع المشترين من خلال نظام بيع البلوكات.

وبمراجعة الأهداف الموضوعة لبرنامج الخصخصة مع التجربة تبين أن البرنامج ركز أساسا على أسلوب البيع إلى مستثمر رئيسى وبالتالى لم يحقق أحد الأهداف وهو تشجيع الجمهور على الاستثمار فى الأوراق المالية ورأى أن عملية زيادة الطلب عن العرض وتخصيص عدد قليل من الأسهم للمستثمر من الأفراد (فى بعض الأحيان من سهم إلى ٥ أسهم) يعرقل عملية التداول فى البورصة ويؤدى إلى زيادة تكلفة التداول وكان يجب اختيار أسلوب يضمن عملية تخصيص أسهم لاتقل عن عدد ١٠٠ سهم لتسهيل عملية التداول مقابل سعر إصدار منخفض.

استهدف البرنامج إعادة هيكلة الشركات غير المربحة والعمل على طرحها للخصخصة لتقليل العبء على الميزانية العامة للدولة. وقد حدث العكس بتركيا حيث تم البدء فى بيع الشركات المربحة أو لا حتى تعمل على جذب المستثمرين والتسويق لبرنامج الخصخصة. وعارضت الأحزاب السياسية بيع أجزاء من شركات القطاع العام إلى شركات أجنبية والمفروض انه فى ظل ظروف السوق الحر لابد أن يكون هناك تنافس حر بين رأس المال المستثمر المحلى والأجنبى مادام السوق مفتوحا لكل منهما ولتوفير المنافسة المطلوبة وعدم الاحتكار.

قامت الدولة ببيع بعض الشركات العامة المحتكرة (شركة الطيران المحلى) إلى مستثمر رئيسى بدون توفير الإجراءات القانونية عند التعاقد التى تمنع احتكار مالك هذه الشركة للجمهور. وبالتالى لم يساعد البرنامج فى بعض الحالات على تحقيق هدف زيادة المنافسة بين الشركات وتوفير آليات السوق الحر. وخلاصة القول أن برنامج الخصخصة فى تركيا قد ساعد على توفير وتوليد إيرادات للدولة ولم يوفر النظام المنافسة الحرة ولم يمنع احتكار بعض الشركات الأجنبية والمحلية عند شراء حصص شركات قطاع الأعمال العام.



بقلم
د. أسامة الأنصارى
أستاذ التمويل والبنوك
كلية التجارة - جامعة القاهرة

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	أحمد صفى الدين
الموضوع الفرعى :	نماذج	رقم العـــدد :	٢٥٤٩
المصـــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصدور :	١٩٩٩/٦/١٦

الخصخصة

اعداد .
أحمد صفى الدين
نجلاء الرفاعي
ماجد رشاد

نجاح سياسى واجتماعى .. وفشل اقتصادى؟!

تعبير متداول بيننا الآن وإن كان غريبا على اللغة العربية والمقصود به هو نقل الملكية من القطاع العام أو الحكومة إلى القطاع الخاص ومع قطع العديد من الدول العربية لأشواط ليست قصيرة لبرامج الخصخصة ما هى الانعكاسات السلبية والايجابية على اقتصاديات الدول عامة والمواطنين خاصة من تطبيق تلك التجربة؟ من المؤكد أن دول المنطقة العربية قد استفادت كثيرا من برامج التخصيص إلا انه فى المقابل توجد مشاكل نتجت عن تطبيق تلك البرامج التى اوصى بها صندوق النقدوالبنك الدوليان والتى اعتبرها مخرج ازمات الدول فى القرن العشرين ومن خلال تجارب الدول نحاول توضيح اهم الاثار الناجمة عن تطبيق تلك البرامج والتوصية بالاهتمام ببعض النقاط التى نعتبرها من وجهة نظرنا «انعكاسات سلبية» على الدول من الممكن أن تتجنبها بقليل من التريث والدراسة وإعادة ترتيب الأوراق مجددا تجاه سياسة التخصيص.

اختلف الاسلوب المتبع لتنفيذ برامج الخصخصة من بلد إلى آخر ليس على مستوى دول المنطقة العربية فحسب بل على مستوى دول العالم أجمع، ومع دخول دول المنطقة لـلبدء فى تمهيد الطريق لتطبيق اقتصاديات السوق الحر انتقت ما رأته مناسبا للتطبيق وفقا للظروف والمعطيات لديها حتى تتمكن من تطبيق برامج التخصيص والاستفادة من النتائج المنشودة منه.. وقبل الحديث عن تجارب الخصخصة فى الدول العربية يجب أولا أن نفرق بين أسلوب الخصخصة فى الدول العربية الاسلوب المطبق فى دول الغرب فمن المؤكد أن هناك اختلافات كبيرة بين النظامين ففى الدول المتقدمة عندما رفعت حكوماتها سيطرتها على المشروعات أو المؤسسات العامة كان هناك من الوعى والإمكانيات ما يمكن تلك المؤسسات من الاستمرار والبقاء فى ساحة المنافسة العالمية بل وتعديل اسلوب الإدارة وتحسينها لرفع كفاءة الشركة، أما فى الدول العربية فالأمر يختلف فالحكومات لا يجب أن ترفع يدها كاملة عن المشروعات أو المؤسسات العامة الموجهة للتخصيص بل يجب أن يكون لها دور كبير لتوجيه النشاط الاقتصادى وتشجيع انشاء المشاريع الجديدة وحمايتها من الانهيار لفترات زمنية محددة مدروسة مسبقا حتى تقوى على المنافسة فى الأسواق الخارجية.

وعلى الرغم من اختلاف التطبيق بين الدول العربية والدول الغربية إلا أن مفاهيم برامج الخصخصة واحدة لكل من الحالتين فالتخصيص يعني تقليل اعتماد المشروعات العامة الضخمة على ميزانيات الحكومات.. من ثم فإن الحكومة ستنفض عن ثوبها ديونا كثيرة كانت تقدمها فى صورة دعم لتلك المؤسسات العامة والتى كان أغلبها يحقق خسائر ليست هينة وكذلك فإن من اهداف الخصخصة الرئيسية ادارة المؤسسات العامة بفكر جديد تحكمه قوانين السوق والاقتصاد الحر ومن ثم فإن تلك المشروعات ستحقق ارباحا من خلال تلك التحول.

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	أحمد صفى الدين
الموضوع الفرعي :	نماذج	رقم العـــــــدد :	٢٥٤٩
المصـــــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـــدور :	١٩٩٩/٦/١٦

وكأى تجربة كانت للخصخصة نقاط ضعف وقوة وبمعنى آخر ايجابيات وسلبيات فالبنسبة لتطبيق برامج الخصخصة فى دول المنطقة العربية نجد أن غالبية الدول قد نجحت إلى حد كبير فى إبعاد القطاعات الحيوية عن قطار الخصخصة مثل الصناعات الحربية فى مصر والمشروعات العملاقة مثل سابك فى السعودية وكذلك فإن كثيرا من الدول لم تهرول بمجرد أن أوصى البنك الدولى بضرورة ركوب قطار الحضارة القادمة والتخلص من الفكر القديم العتيق حيث عكفت غالبية الدول العربية لدراسة جميع الانعكاسات المحتملة المترتبة على تطبيق برنامج التخصيص خاصة فيما يتعلق بالبعد الاجتماعى على المواطنين والعمال.

ونجد أن هناك نواحى ايجابية أخرى لا يجب أن نغفلها، وتتمثل فى سياسة التدرج فى تطبيق برامج التخصيص فلم تشرع معظم دول المنطقة فى الاتجاه نحو التخلص من القطاع العام بمشاكله الكثيرة، بل فضلت الانتظار والدراسة ثم بدأت فى طرح شرائح من اسهم بعض الشركات العامة لجس نبض الاسواق ومدى تقبلها لهذا النوع الجديد من الاستثمار وقد نجحت العديد من الدول فى هذا الاتجاه ولعل ابرز التجارب الناجحة على هذا النمط التجربة المصرية والمغربية المتشابهتان إلى حد كبير فى أسلوب التطبيق فضلا عن أن غالبية الدول لم تلجأ إلى بيع ما لديها من شركات قطاع عام خاسرة بل عمدت إلى اصلاح هياكل تلك الشركات وإعادة ترتيب الادارة بها بل وتحويلها إلى شركات رابحة فى بعض منها.

وفى المقابل نجد أن هناك نقاط ضعف ظهرت بعد تطبيق برامج الخصخصة فى الدول العربية يأتى فى مقدمة تلك النقاط افتقار حكومات الدول العربية لبرامج ذات اهداف محددة لكيفية الإستفادة من حصيلة الخصخصة لدعم الاقتصاد الوطنى للبلاد فحتى الآن لم نر كيف استغلت حصيلة الخصخصة فى القنوات التى كانت مخصصة لها قبل بدء العمل بالبرنامج، والذى اظهرته التجربة العملية أن حصيلة الخصخصة موجهة لتسديد مديونية القطاع العام والعجز فى الموازنة العامة للدول وعدد من بنود المصرف الاخرى التى يمكن تخصيص اموال لها من قنوات أخرى بخلاف اموال الخصخصة ومع الاخذ فى الاعتبار أن شركات القطاع العام ستباع لمرة واحدة فقط فما هى فلسفة الحكومات العربية المعنية تجاه استغلال اموال التخصيص بعد خصم جميع المديونيات فى عمليات التنمية والسؤال هنا يطرح نفسه هل تستغل هذه الاموال الضخمة فى استكمال البنية الاساسية لكثير من الدول التى تحتاج إلى ذلك؟ أم أن هناك مشروعات استراتيجية جديدة سترى النور قريبا؟ لم ماذا؟ وكذلك هل هناك خطة فعلية لاستغلال هذه الاموال لانشاء مشروعات ضخمة ثم اعادة طرحها في السوق كسابقتها من شركات قطاع الاعمال العام التى بيعت وهكذا بهدف تدوير رأس المال؟!

ومن خلال المنطلقات السابقة نجد أن برامج الخصخصة فى الوطن العربى نجحت إلى حد كبير من الناحية السياسية والاجتماعية أما من الناحية الاقتصادية فلم تحقق الدول إلا تغيير اسلوب الادارة فى الشركات المبيعة فإذا نظرنا إلى برنامج الخصخصة المطبق فى مصر نجد أنه عبارة عن التخلص من أصول تملكها الدولة ليتملكها افراد أو مؤسسات أخرى من خلال طرح اسهم تلك الشركات فى سوق الاسهم وبمفهوم آخر فإن الشركات التى تم خصخصتها هى بالفعل موجودة وتعمل ولها اسم ومنتج متداول فى السوق وبها عمالة وجميع اسس الشركات الاخرى إذن فماذا أضافت تلك الشركات لسوق الاسهم؟! بالطبع لم تضف شيئا فى سوق الاصدار فمن المعروف أن البورصة تساهم فى دعم الاقتصاد الوطنى بصورة اكثر فاعلية من خلال سوق الاصدار وليس من خلال عمليات التداول التى يستفيد منها المتعاملون والسماسرة فقط، وفى المقابل فإن سوق الاصدار يضيف الكثير من سبل الدعم الأساسية للدول حيث يعنى نزول سهم جديد إلى السوق أن هناك منتجا جديدا ومن ثم فهو لشركة جديدة جذبت إليها عددا من الأيدى العاملة ومن الممكن أن تكون تلك الشركة ذات منتج فريد فى المنطقة أو العالم ومن ثم فإنها ستتيح دخول عملة «صعبة» إلى البلد، وأمور أخرى كثيرة من شأنها دعم اقتصاديات الدول.

وخلاصة القول هنا لا تعنى أن برامج الخصخصة قد فشلت فى المنطقة العربية بل على العكس فإن هناك تجارب ناجحة للغاية إذا ما قورنت ببعض البرامج المطبقة فى الغرب مثل انجلترا التى عانت كثيرا من برامج الخصخصة والتى مازالت حتى الآن تعانى منها إلا أننا نحن كعرب نريد أن تكون الاثار السلبية فى أضيق الحدود كلما امكننا ذلك وجميع المعطيات متوافرة امامنا لتحقيق ذلك ودون أن تكون هناك انعكاسات سلبية لا نقوى على مواجهتها فالتجربة السابقة اثبتت بما لا يدع مجالا للشك أن برامج الخصخصة لابد من تعديلها من بلد إلى آخر بما يتفق مع المناخ المعمول به من دولة إلى أخرى، وكذلك فإن التجربة السابقة اكدت ايضا على ضرورة وجود الدولة بصورة أو بأخرى فى المشروعات العاملة فعليا خاصة العملاقة منها كالبترول والصناعات الحربية والحديد والصلب وخلافه ومن المنتظر أن نجد بعد فترة من تطبيق برامج التخصيص قيام البنك الدولى بصرف «روشتة» جديدة يوصى فيها بضرورة الاسراع من قبل الحكومات للتدخل الفورى لنجدة الشركات المنهارة التى كانت فى السابق تتبع الدولة أو بمعنى آخر ستثبت الايام أن النظام الاجدر بالتطبيق فى جميع دول العالم سواء دولا نامية أم متقدمة هو النظام المدمج بين الرأسمالية والاشتراكية وبمعنى ثالث ضرورة وجود مشروعات ضخمة مشتركة بين القطاع الخاص والحكومة تكون الادارة فى الغالب فى يد الحكومات؟!

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	جميل روفائيل
الموضوع الفرعي :	نماذج	رقم العـــدد :	١٣٣١٧
المصـــدر :	الحياة	تاريخ الصدور :	١٩٩٩/٨/٢٤

دول البلقان و"التحولات الديموقراطية"... بلغاريا نموذجاً

الخصخصة الفوضوية أدت الى كارثة اقتصادية ومالية وانسانية

□ سكوبيا - جميل روفائيل

■ تفيد الدراسات الخاصة وتقارير الامم المتحدة والمنظمات الانسانية، ان دول اوروبا الشرقية، والبلقانية بينها، لم تجد السعادة التي روجت لها مؤسسات غربية في أنظمتها «الديموقراطية» الجديدة، فإذا كان سكان هذه الدول تخلصوا من قيود سلطاتهم السابقة، إلا انهم اصبحوا يعانون من مشاكل جسيمة، في ظل الظروف الجارية لنقل التجارب الاقتصادية والسياسية الغربية من دون وجود استعداد شعبي او اسس محلية للاساليب القسرية المتبعة.

وتناول تقرير لبرنامج التنمية التابع للامم المتحدة، نشر حديثاً، ازدياد معدلات الوفيات في دول اوروبا الشرقية، بسبب اصابة سكانها بالكثير من الأمراض والكآبة والإدمان على الكحول، لأن مرحلة الانتقال الفوضوية من الاشتراكية الى الرأسمالية «جلبت معها الفقر والبطالة وارتفاع معدلات الجريمة والانتحار والحرمان من الرعاية التي كانت الأنظمة الشيوعية توفرها لمواطنيها».

واوضح التقرير ان معدلات الحياة انخفضت. فمثلاً ارتفعت نسبة الوفيات في بلغاريا والمجر ورومانيا، بشكل ينذر بالخطر، اذ استمر الانهيار الاقتصادي في هذه الدول وحرمان مواطنيها من عنصري الأمان الاقتصادي والاجتماعي.

واضاف التقرير بأن المرأة في هذه الدول، اصبحت تعاني الحرمان من كثير من الحقوق الاجتماعية التي كانت تتمتع بها بمساواة مع الرجل، ابان الحقبة السابقة.

الحال البلغارية

تشترك كل دول البلقان، وان كان بدرجات تتسم ببعض التفاوت، في تذمرها من النظام الجديد المطلوب منها الالتزام به وتنفيذه، والحال التي خيمت على الأوضاع في بلغاريا خلال السنوات التسع الأخيرة، سلكت السبيل ذاته، من دون فروق جوهرية بخطها العام، في دول المنطقة الأخرى.

كانت بلغاريا خلال سنوات الحكم الاشتراكي، على رغم سلبياته، نموذجاً بنظامها الاجتماعي، وحققت نجاحاً كبيراً في استقرارها الاقتصادي من خلال التنسيق بين الانتاج الزراعي وتصنيعه وتصديره، اضافة الى تطورها السياحي سواء منتجع فارنا وغيره على البحر الاسود او مصحاتها الجبلية المتميزة بثلوجها ومياهها المعدنية الوفيرة.

ومنذ «التحول الديموقراطي» عام ١٩٩٠، حلّ الإنهيار السريع بما تم تشييده في عشرات السنين، من خلال بروز ثلاث ظواهر رئيسية على الساحة البلغارية، اولها انتشار عصابات المافيا واستفحال الفساد الاداري والمالي وكثرة القوى الضاغطة من اجل مكاسب شخصية، والثانية تدهور الحال الأمنية وتفاقم عدم الاستقرار، والثالثة التخريب المتعمد في المؤسسات الصناعية الذي شل الانتاج واوقف الصادرات التي كانت رائجة في دول كثيرة ومنها العربية.

واصبحت بلغاريا في وضع اتسم بالفوضى نتيجة الاضطرار الى التخفيض المتواصل في قيمة العملة المحلية (ليفا) وتراجع الناتج الوطني عموماً، وتراكم الديون الخارجية المقرونة بشروط الخصخصة المجحفة التي وفرت المجال لاستيلاء مؤسسات «استثمارية» اجنبية او جماعات محلية مرتبطة بجهات خارجية، بصورة تدريجية على المنشآت الزراعية والصناعية والسياحية وتخريبها، ما جعل بلغاريا، البلد الزراعي، تستجدي طحين الخبز من الولايات المتحدة وتقبل اللحوم الاوروبية، المشكوك بصلاحيتها، مساعدات غذائية. واعتمد الكثير من السكان على ما تجود به عليهم المنظمات الانسانية الدولية، والى حد جاء في تصريح صحافي لوزير العمل والشؤون الاجتماعية ايفان ليكوف (نيسان - ابريل ١٩٩٧) ان ٧٣ في المئة من سكان بلغاريا البالغ عددهم زهاء تسعة ملايين نسمة هم على حافة حال الفقر. وعلى رغم ذلك اضطرت الحكومة، نتيجة تفاقم المصاعب الاقتصادية، للاستغناء عن خدمات ١٧٨ الفاً من العاملين في مؤسسات الدولة خلال اشهر عدة من ذلك التصريح.

فوضى النظام

بعد انهيار النظام السابق وتخلي رموزه عن السلطة، استولى «الديموقراطيون» على مقاليد الأمور، الا ان الضغط الذي تعرض له غالبية المواطنين نتيجة التدهور الكبير في اوضاعهم المعيشية، ادى الى تصاعد الاستياء الشعبي، فاقترع الناخبون (١٩٩٤) الى جانب عودة الشيوعيين القدامى الذين غيروا اسم حزبهم الى (الاشتراكي).

ووقع الاشتراكيون في تناقضات عند تنفيذ برنامجهم لتصليح «الأضرار التي سببها الديموقراطيون» الذي حاول تلبية الاحتياجات الاساسية للمواطنين من خلال الحفاظ على الضمانات الاجتماعية المعمول بها في العهد السابق وبين ترضية المؤسسات المالية الدولية التي تعمدت تشديد الخناق على الاشتراكيين حتى يكونوا عاجزين عن تنفيذ مشاريعهم الداخلية والوفاء بالتزاماتهم الخارجية.

ونشطت اثناء الحكومة الاشتراكية «حركة الحقوق والحريات» بزعامة احمد دوغان المدعومة من تركيا، ودعت الى تحقيق «الحكم الذاتي وتثبيت الهوية الخاصة الدينية والقومية اضافة الى الامور الانسانية» للأقلية ذات العرق التركي في بلغاريا، وزالت هذه المطالب من الساحة البلغارية مع زوال حكم الاشتراكيين.

وإزاء هذا الوضع الصعب الذي سبب استياء شعبياً، زادته تأججاً وسائل الدعاية المحلية المدعومة مالياً وإعلامياً من الخارج، اذ تفاقمت الازمة السياسية في بلغاريا مع حلول كانون الثاني (يناير) ١٩٩٧، وأصبحت الفرصة سانحة لتكتل «اتحاد القوى الديموقراطية» لقيادة تظاهرات مدمرة، ساهمت - كما نشرت وسائل الاعلام في ١٩٩٧/١/١٦ - دوائر استخبارية اميركية في تصعيدها داخل العاصمة صوفيا اضافة الى تفاقم الاضرابات العمالية، ما ادى الى انهيار مقاومة الاشتراكيين وتسليم الأمور الى حكومة اختارتها المعارضة باسم «الانتقالية» برئاسة محافظ العاصمة صوفيا (المتعاون مع اتحاد القوى الديموقراطية) ستيفان صوفيانسكي، دعمتها المؤسسات المالية الدولية بمبلغ بليون دولار لوقف التضخم الذي كان وصل ٢٠٥٠ فى المئة.

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	جميل روفائيل
الموضوع الفرعي :	نماذج	رقم العـــــدد :	١٣٣١٧
المصـــــــدر :	الحياة	تاريخ الصـــدور :	١٩٩٩/٨/٢٤

واشرفت الحكومة الانتقالية على انتخابات برلمانية حصلت فيها احزاب «اتحاد القوى الديموقراطية» التي رفعت شعار «الخصخصة الكاملة والعمل على دخول الحلف الاطلسي والاتحاد الاوروبي وتلبية مطالب الدول الغربية السياسية والاقتصادية والعسكرية».

واعتبرت الدوائر الاميركية والاوروبية العملية الانتخابية ونتائجها «نظيفة ونزيهة وحرة ومستوفية للشروط الديموقراطية واسفرت عن سلطة تشريعية عادلة»، وهو ما اعتبره المراقبون «شهادة مقررة مسبقاً اذا لحقت الهزيمة بالاشتراكيين» على رغم التجاوزات التي مارستها «الحكومة الموقتة» لتحقيق النتيجة التي اسفرت عنها الانتخابات، وتحدثت عنها صحف الاشتراكيين واعوانهم.

وشكل زعيم «اتحاد القوى الديموقراطية» ايفان كوستوف الحكومة التي لا تزال قائمة حتى الآن، ولعبت رئيسة حزب الفلاحين انستازيا موزار (المهاجرة الى الولايات المتحدة ولها جنسية مزدوجة) وغيرها من الوجوه اليهودية دوراً بارزاً في ترتيبها ومسلكها، علماً بان تعداد الاقلية اليهودية يبلغ حوالي اربعة آلاف شخص مقيم في بلغاريا و١٦ الف آخرين من المهاجرين الى اسرائيل وغيرها، ويحملون جنسية مزدوجة تتيح لهم حرية التنقل والتملك في بلغاريا واماكنهم الجديدة.

ويشكل اللوبي اليهودي في الحكومة البلغارية الحالية قوة مهمة في امور الخصخصة والقضايا العسكرية والعلاقات الدولية، ومن عناصره القيادية: نائب رئيس الحكومة ووزير الصناعة الكسندر بوشكوف الذي شارك في اجتماع الوزراء اليهود في دول العالم الذي عقد في اسرائيل العام الماضي، ووزير المالية موروزاي رادف، ونائب وزير الدفاع فيليزار شالامانوف، ورئيس نادي الحلف الاطلسي سلامون بسي (عضو قيادي في المنظمة الصهيونية البلغارية)، اضافة الى مستشاري واعلاميي المواقع الحساسة في اجهزة الدولة والدوائر المالية المتحكمة في السيطرة على الاقتصاد البلغاري وتوجيهه.

ذروة الخصخصة

بعدما (حصد) البيع لجهات محلية واجنبية مختارة تباعاً خلال السنتين الاخيرتين وباثمان تكاد تكون رمزية، المزارع والمصانع والشركات، بإشراف نائب رئيس الوزراء بوشكوف، جاء منذ ثلاثة اشهر دور المؤسسات الاكبر، وبيعت ٧٥ في المئة من اسهم شركة الخطوط الجوية البلغارية (بلقان) الى تجمع مالي اسرائيلي يتألف من شركتي (زئيف غروب) و(اركيا هولدنغ) مقابل ١٥٠ الف دولار مع تسديد ديونها، واختارت الحكومة البلغارية الشركة الاسرائيلية متجاهلة عروضاً اخرى، من شركات روسية والمانية، ووصفت بانها افضل. اذ ان العرض الروسي الذي قدمته شركتا (توبوليف) و(فنكو مسكيتا افيوليني) تضمن شراء (بلقان) مقابل المبلغ نفسه الذي دفعته الشركة الاسرائيلية اضافة الى تسديد كامل ديونها المقدرة بحوالى ١٥٠ مليون دولار وتنفيذ استثمارات اضافية في بلغاريا بمبلغ ٩٧ مليون دولار، بينما عرضت شركة (ولديخ بينتيير) الالمانية دفع ٤٠٠ الف دولار نقداً وتسديد كل ديون شركة (بلقان) للجهات المحلية والدولية واستثمار ٣٠٠ مليون دولار في بلغاريا.

يذكر ان شركة «بلقان» للطيران كانت قبل بيعها تقوم برحلات منتظمة الى سورية ولبنان والكويت والبحرين والجزائر وتونس وليبيا والإمارات العربية المتحدة، ولم تعر الحكومة البلغارية اهتماماً لتحذير السفراء العرب في صوفيا من عواقب بيع (بلقان) الى اسرائيل، لان ذلك سيؤدي الى منع طائراتها من استخدام اجواء الدول العربية ومطاراتها.

وتجري شركة (زئيف غروب) الاسرائيلية مباحثات مع الحكومة البلغارية لشراء القناة الثانية في التلفزيون العائد للدولة.

واشترت الشركة الاسرائيلية (ت ب ا) نسبة ٣١ في المئة من رأس مال مؤسسة (بول سترات) البلغارية، وهي اكبر شركة تامين في بلغاريا ومعروفة عالمياً ورابحة، بمبلغ ٧ ملايين دولار.

وكانت الشركة الاسرائيلية تملك قبل ذلك خمسة في المئة من اسهم شركة (بول سترات) فاصبح لديها ٣٦ في المئة من الشركة ما يمثل الحصة الاكبر بين المساهمين ويجعلها تتحكم بالقرارات. وفضلت الحكومة البلغارية الشركة الاسرائيلية على رغم اعترافها بان مؤسسة استثمارية تشيكية قدمت عرضاً تنافسيا افضل.

وباعت بلغاريا ٦٧ في المئة من اسهم شركة الاتصالات الحكومية (ر ت ك) بمبلغ ٥١٠ مليون دولار الى شركتي (و ت ي) اليونانية و(ك ب ن) الهولندية مع استثمار ٢٠٠ مليون دولار لتحديث وتطوير تقنيات الشركة وانشاء شبكة للهواتف النقالة الرقمية.

واشترت شركة (يوكس بتروليوم كوربوريشن) التي تساهم فيها شركة «يوكس فينكولسوت» القبرصية بنسبة ٥١ في المئة من رأسمالها، شركة «النفط الوطنية البلغارية» بمبلغ ٥٢ مليون دولار، وتمتلك شركة النفط الوطنية البلغارية ٤٥٠ محطة بنزين و٦٥٠ مستودعاً لتخزين النفط ومنتجاته، وبلغت ارباحها لعام ١٩٩٨ حوالى ٤ ملايين دولار.

وحصلت شركة «بلكان فارما» التي يملك «دويتشه بنك» الالماني ٩٩,٦ في المئة من رأسمالها على صفقة شراء حوالى ٥٥ في المئة من اسهم ثلاثة مصانع بلغارية للادوية تعتبر الاكبر من نوعها في البلقان وهي «ترويا فارما» و«انتيبيوتيك» و«فارماتسيا» بمبلغ ٢٣ مليون دولار.

وباعت الحكومة البلغارية ٦٧ في المئة من ممتلكات مصنع الادوية والعقاقير الطبية «صوف فارما» بمبلغ ٣٢ مليون دولار الى الشركة الايرلندية «نيوتكنولوجي كمبني ليمتد» وكانت ارباح هذا المصنع في عام ١٩٩٨ نحو ١٧ مليون دولار.

وبالوسيلة ذاتها، تم بيع مصانع الحديد والصلب ومعامل الانتاج الغذائي والحيواني والمنشآت السياحية، وباثمان تكاد تكون رمزية في غالب الاحيان، لا تتناسب مع قيمتها الحقيقية. وتتداول الاحاديث عن مصانع تم بيعها باسعار تافهة، بذريعة ان معظم هذه المؤسسات تراجع انتاجها واثقلت بالديون وعجزت عن دفع رواتب العاملين فيها، فعرضت للبيع.

وتسود القناعة لدى المواطنين البلغار، ان التخريب الذي لم تخل منه مؤسسة اقتصادية ذات شأن، حدث متعمداً، اذ كيف يمكن ان تعمل سابقاً بصورة طبيعية وحسب الطاقة المصممة لها لعشرات السنين، وتوفر حياة مرفهة للبلاد ومواطنيها، ثم في سنوات عدة تراكمت الديون عليها واصبحت غير قادرة حتى عن اصلاح مرافقها.

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	جميل روفائيل
الموضوع الفرعي :	نماذج	رقم العـــــدد :	١٣٣١٧
المصـــــــدر :	الحياة	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/٨/٢٤

واللافت ان الكثير من المنشآت المباعة، اما ان تركها أصحابها الجدد لتزيد خراباً او حولت الى مشاريع لن يستفيد منها الاقتصاد البلغاري او الأيدي العاملة الوطنية، وأما انها استغلت لشؤون المافيا وغسل الاموال كما هي الحال في الشركات الاستثمارية والتجارية والبنوك والتامين، ما جعل الثراء الفاحش من نصيب قلة ضئيلة من الاشخاص في مقابل فقر مدقع للغالبية العظمى من السكان التي أصبحت عاجزة عن دفع مستحقات الماء والكهرباء والتدفئة والخدمات الاخرى التي تضاعفت اسعارها عشرات المرات في «العهد الديموقراطي» ناهيك عن متطلبات الحياة من طعام ومعالجة صحية وملابس ومدارس.

خارج بلغاريا

بمرور سريع على عدد من الدول البلقانية الاخرى، فإن في مقدونيا، التي لا يزيد عدد اليهود المقيمين فيها عن مئتي شخص، بدأت تظهر جنسيات مزدوجة لأشخاص كانوا غادروا سابقاً الى «ارض الميعاد» فدخلت الشركات الاسرائيلية سوق «الخصخصة» المقدونية، وتجري «الوساطات» حالياً من جهات اميركية واوروبية لبيع مصنع السكر المقدوني، وهو من المنشآت العائدة للدولة ويعمل بصورة جيدة ورابحة، الى جهات اسرائيلية. ويتردد ان الاسرائيليين بدعم من اللوبي المالي الخارجي يتحركون لشراء «شركة البترول المقدونية» التي تسيطر على أسواق النفط في البلاد، وذلك ايضاً في مجال ضغوط المؤسسات المالية الدولية (الغربية) على مقدونيا «لتصفية حساباتها بسرعة مع القطاع العام» اذا شاءت ولوج دروب «الديموقراطية» والحصول على القروض والتسهيلات التجارية الدولية.

وبعيداً عن الخصخصة، اضطر الرئيس الكرواتي فرانيو توجمان للتراجع عن مشاهداته وما يعرفه، التي دونها في كتاب اصدره حول الاحداث الكرواتية خلال الحرب العالمية الثانية، وان يحذف الفقرات التي لا تروق «الصهاينة» في طبعة جديدة، في شأن الاتهامات التي يرددها اليهود عن الأضرار التي ألحقها الكروات بهم، واعتبرها الرئيس توجمان مبالغاً فيها وصححها، لكنه عاد وصاغها بشكل يناسب اسرائيل، كي ترفع عنه «تهمة معاداة السامية» على حد قوله.

وفي البوسنة، نفذ محافظ مدينة موستار صافت اوروتشفيتش وهو من حزب العمل الديموقراطي (الاسلامي) الذي يتزعمه (رئيس) عضو هيئة الرئاسة البوسنية علي عزت بيغوفيتش، مطلباً يهودياً بان يزور نصب «اليهود من ضحايا النازية» في موستار ويضع أكليل ورود عليه ويلقي كلمة يمجد فيها «نضال اليهود» على رغم انه لا يوجد دليل على ان البوسنيين اضطهدوا اليهود في أي وقت.

اما في صربيا، فتصاعدت سلطة اللوبي (الذي لا يتجاوز عدده خمسة الاف نسمة) اثناء انهيار يوغوسلافيا، وباتت هيبتهم الكبيرة في صربيا قادرة حتى على اختيار رئيس الدولة، اذ استطاعت سكرتيرة «جمعية الصداقة اليهودية - الصربية» كلارا مانديتش ان «تنتصر» عام ١٩٩٢ في معركة اختيار أول رئيس للاتحاد اليوغوسلافي (الجديد) ففاز مرشحها دوبريتسا تسوشيتش. وكانت مانديتش في السنة الأولى للحرب البوسنية مستشارة خاصة لزعيم صرب البوسنة انذاك رادوفان كاراجيتش، فكانت تجلس الى جانبه في مؤتمراته الصحافية وتوجهه الى كيف ينبغي ان يتكلم ويرد على الأسئلة.

لكن الصرب، كما يبدو، شعروا منذ ١٩٩٤ بان وعود اللوبي هي ابتزاز لا نهاية له، فانهوا سطوتهم، وطوى النسيان كلارا مانديتش، بعدما كانت لا تخلو صحيفة صربية من الحديث عن «مآثرها» ونشر صورها بشكل يكاد يكون يومياً، الى حد كان المراقبون يقولون عنها «إنها اشهر واقـــبر من الرئيس سلوبودان ميلوشيفيتش».

التجربة الهندية في خصخصة موانيها البحرية

تعد تجربة الهند فى خصخصة موانيها البحرية من التجارب الاقتصادية الفريدة، ونموذج رشيد من النماذج الناجحة دوليا، بشهادة المنظمات العلمية، والتى يمكن للدول الأخرى، وبالذات النامية، الاستفادة منها والاسترشاد بخطوات أو مراحل التخصيص التى مرت بها الهند، خاصة إذا كانت هناك جهة دولية أجنبية، سواء كانت شركة عالمية كبرى أو شركة دولية متعددة الجنسيات طلب منها المشاركة بخبراتها وأدواتها التكنولوجية فى تحويل مسار مثل هذه المرافق أو المؤسسات الى نظام الخصخصة أو التخصصية.

ومما لا شك فيه، أن لمصر دورا رائدا فى عمليات تحويل كثير من مؤسساتها الاقتصادية الى نظام الخصخصة، وتعتبر تجربتها فى هذا المجال نموذجا عالميا للاحتذاء به، حسب توصيات كثير من المنظمات الدولية لبعض الدول النامية التى لا تريد الانتقال المفاجيء لهذا التحول.

عادل عبد المعطى عوض
محام عضو الجمعية البحرية المصرية

واذا كان كلا من التجربتين، المصرية والهندية، تعد من التجارب الرائدة فى مجال خصخصة المؤسسات الاقتصادية بصفة عامة إلا أن هاتين التجربتين الرشيدتين تتسم كلا منها بخصائص متميزة ومتفردة.

لهذا، فإن تجربة الهند فى خصخصة موانيها البحرية، تعد نموذجا من التجارب التى ينبغى على متخذ القرار المصرى التعرف على ملامحه وبالذات مرحلة التنفيذ، بما فيها - وهو الأهم - مرحلة التفاوض مع الشركات الأجنبية، وتفاصيل العرض المقدم من الحكومة الهندية لإنشاء محطة حاويات جديدة فى ميناء (جى ان بى)، لأن هذه المرحلة بالذات فيها ثرا ينبغى علينا الاستفادة منها بقدر الإمكان، ولأن مصر حاليا بصدد إنشاء المزيد من مشروعات الموانىء المتخصصة ومحطات تداول الحاويات، لخدمة خطتها القومية الاستراتيجية للتصدير فى المقام الأول.

لذلك، فإن الواجب يقتضى منا بداية التنويه عن تقرير علمي هام صدر حديثا من مركز البحوث والاستشارات لقطاع النقل البحرى بالاكاديمية العربية للنقل البحرى - احدى مؤسسات جامعة الدول العربية، من إعداد الباحث على يحيى بسيونى - يتناول بالشرح والتحليل هذه التجربة الهندية فى خصخصة موانيها البحرية، خدمة لكافة الدول العربية.

النجاح فى تحديد المشكلة

السؤال الذى كان يطرحه المسئولون الهنود، هو: كيف يمكن للهند أن توفر السعة اللازمة فى موانىء الحاويات، لتقابل الطلب المتوقع وتدعم اقتصادها؟.

- قبل معرفة الإجابة العملية للمسئولين الهنود عن سؤالهم، لابد من الإشارة الى أن الهند تعد قوة صناعية فى المرتبة العاشرة على مستوى العالم، ويبلغ تعداد سكانها ما يقرب من مليار نسمة، ولديها سوق محلى عملاق يأتى فى المرتبة الثانية بعد الصين وتسعى الهند حاليا الى تحقيق نمو اقتصادى كبير، وهى تلقى اهتماما متزايدا من قبل المنظمات الدولية وكبار المستثمرين.

- لقد بدأ التحول فى اقتصاد الهند عام ١٩٩١، بتبنى سياسة تحرير مجال الصناعة، حيث حققت بالفعل إجمالى ناتج محلي بنمو قدره ٦٠٪ فى المتوسط. ويبلغ عدد مشروعاتها المستثمرة استثمارا أجنبيا عام ١٩٩٥، حوالى ٢٣٩٧ مشروعا تبلغ قيمتها ١٠٫٢ مليار دولار، أى أن الاستثمار الأجنبى تضاعف ٦٠ مرة خلال ٤ سنوات (١٩٩١ - ١٩٩٥). كما بلغت صادراتها ٣٢ مليار دولار، بزيادة قدرها ٣٠٪ خلال السنوات الثلاث السابقة على عام ١٩٩٥. وهناك خطة قصيرة الأجل لزيادة صادراتها لتصل قيمتها الى ٧٥ مليار دولار بحلول القرن القادم. وترتكز هذه الخطة على تصدير ١٥ منتجا محددا الى ١٥ من شركاء التجارة الرئيسيين مع الهند. ومن المتوقع زيادة تجارة الهند مع أمريكا وحدها - أكبر شريك تجارى مع الهند!! - نسبة تتراوح ما بين ١٩ - ٢٣٪ سنويا خلال السنوات العشر القادمة. لذلك، فان تجارة الهند/ أمريكا، أصبحت لها أهمية خاصة، حيث تخدم هذه التجارة حاليا أكثر من ٤٠٪ من الخطوط الملاحية فى العالم، وهم: سى لاند - ميرسك - نيبتون - أورينت لاين. وقد أعلنت هذه الخطوط عن رغبتها فى توسيع عملياتها فى الهند، بناء على هذا النمو المتوقع فى تجارة الهند الخارجية.

- وعلى الرغم من أن الهند انتهجت سياسة اقتصادية تحررية، فإن اقتصادها مازال متأخرا كثيرا عن اقتصاديات كثير من الدول المحيطة بها فى جنوب قارة آسيا مثل سنغافورة والصين وماليزيا، ويرجع ذلك الى أن البنية التحتية للموانىء والنقل فى الهند، مازالت غير قادرة على دعم وملاحقة الزيادة فى عمليات الإنتاج الصناعى.

الموضوع الرئيسي : الخصخصة | اسم كاتب المقال : عادل عبد المعطى
الموضوع الفرعي : نماذج | رقم العـــــدد : ١٦١٥
المصـــــــدر : (مجلة) الاهرام الاقتصادى | تاريخ الصـدور : ١٩٩٩/١٢/٢٠

فالهند تعانى من قصور فى شبكة الطرق البرية والسكك الحديدية ومنظومة النقل البحرى بها فى نواحى متعددة، مما جعل أدائها أقل كثيراً من متوسطات الأداء العالمية، فنظم الإدارة للموانى الهندية أصبحت محل انتقاد خبراء النقل البحرى، فنتج عنه ارتفاع تكلفة تداول الحاويات وبطء فى معدلات زمن دوران السفن، وبالتالى زيادة فى تكلفة تداول البضائع وارتفاع نوالين الشحن، وكل هذا ادى الى إحجام الخطوط الملاحية العالمية فى إرسال سفن الحاويات لديها للتردد على موانيها، لأن تكلفة الحاوية فى موانى الهند أعلى من موانى اليابان وأمريكا، وقد أصبحت معظم صادرات وواردات الهند تشحن فى العادة على سفن روافد عبر مراكز الترانزيت فى كولومبو وسنغافورة ودبى، ويغلف كل هذا البيروقراطية الهندية. هذا موجز لمشاكل النقل البحرى فى الهند... فماذا فعلوا ازاء هذه المشاكل؟

التقرير القيم السابق الاشارة اليه، والصادر فى مايو الماضى، يرصد التجربة ويرصد تفصيلا خطوات حل المشكلة التى أثرت بدون شك على القدرات التصديرية للهند، بل أكثر من ذلك يرصد تفاصيل العرض المقدم من الحكومة الهندية لإنشاء محطة الحاويات الجديدة فى ميناء جواهر لال نهرو (JNP)، وما تضمنه كراسة الشروط فما هى أسماء الشركات التى تقدمت بعطائها والمتخصصة فى إدارة وتشغيل محطات الحاويات؟ وما هى الشركة التى فازت والتى رسي عليها العطاء؟ وما هى ملابسات هذا الفوز؟ وما هى الخطوات التى تمت فى هذا الشأن؟.

١ - قامت مجموعة الخبراء الهنود بتطوير مجموعة مفصلة من المعايير الخاصة بتقييم العروض المالية والفنية.

٢ - تم تعيين وزير نقل ذي خبرة فى خصخصة محطات الحاويات، وقام قسم التخطيط والتطوير التابع لهيئة ميناء JNP بإعداد وثائق العرض BID DOCUMENT، وذلك باستشارة وزارة النقل وعدة وزارات أخرى، وبعد ذلك أعلن الميناء فى ديسمبر ١٩٩٥ المزايدة العالمية لمحطة الحاويات الجديدة بنظام BOT، لمدة ٣٠ عاما، وطرحت كراسة الشروط معايير الكفاءة اللازمة للتقدم للعرض. وقامت ٣٠ شركة من الهند والخارج بشراء كراسة شروط العرض بمبلغ يعادل ٥٦٤ دولار تقريبا للنسخة .

٣ - نصت كراسة شروط العرض على أن المرخص له عليه أن يقوم بإنشاء وإدارة وتشغيل وصيانة محطة حاويات جديدة وفقا لإحداث النظم، ويتكون من عدد ٢ مرسى فى ميناء JNP، وذلك بإنشاء رصيف بطول ٦٠٠ متر، وإنشاء ساحة جديدة للحاويات على مساحة ٢٠ هكتار، يتم إنشاؤهما بالردم فى البحر. كما نصت كراسة الشروط على أن المساحة الأرضية المستصلحة والمساحة البحرية المنصوص عليها فى العقد سوف تظل لهيئة ميناء JNP، وعند انتهاء فترة التعاقد المنصوص عليها فى الترخيص، فان كل الإنشاءات الهندسية والمعدات والميكنة وكافة الأشياء المساعدة .... الخ. سوف تؤول ملكيتها الى هيئة الميناء وفى حالة قيام هيئة الميناء بفسخ العقد قبل انتهاء مدة الثلاثين عاما فان المرخص له سوف تؤخذ منه. وقد حددت كراسة الشروط العمر الزمنى للأصول، وذلك لتقدير الإهلاك. وكذلك نصت الشروط بأن على المرخص له ان يجهز المحطة بمعدات تداول الحاويات التالية كحد أدنى: ٦ أوناش رصيف على قضبان (RM) اثنان منها على الأقل طراز - PANA-MAX POST و ١٥ ونش ساحة طراز RTG، و ٣ ونش على قضبان RMG. كما نصت الشروط عى المرخص ان يقوم بأعداد الترتيبات اللازمة الخاصة بالتخزين الخاصة بالمحطة، وذلك من وكالة أخرى أو بإقامة محطة تداول بضائع الحاويات خاصة به، ولهذا فقد خصصت هيئة الميناء ٢٠ هكتارا لهذا الغرض ويمكن للمرخص له استئجارها. وعلى المرخص أن يمتنع عن أى تصرف مجحف وغير عادل ضد أى من مستخدمى المحطة أو أى أشخاص يرغبون فى الاستفادة من الخدمات التى تقدمها المحطة.

كما نصت الشروط علي التزام هيئة الميناء بمنح المرخص له ٦ هكتارات إضافية مجهزة لساحة الحاويات، كما تقوم إدارة الميناء بإنشاء ساحة للسكك الحديدية مساحتها ٢ هكتار، وبذلك تكون هيئة ميناء JNP مسئولة عن تقديم الخدمات التالية:

- جدولة دخول ورسو السفن بالاتفاق مع المرخص له
- عمليات الإرشاد والقطر للسفن.
- تجهيز وصيانة كل البنية الأساسية العامة والخصة بالميناء، عدا تلك المنصوص عليها فى عقد (الإدارة والتشغيل والصيانة) لمحطة الحاويات.
- صيانة الدخول بعمق ١٠,٧ متر.
- المحافظة على عمق الرصيف ١٢,٠ متر فى حالة المد، ١٢,٥ متر فى حالة الجزر.
- تامين سلامة الواجهة البحرية وسلامة الملاحة.
- على المرخص له التنسيق والمشاركة مع كل السلطات والجهات المسئولة من اجل سلامة واجهة الرصيف.
- إمداد المحطة بالتيار الكهربى، وإمداد المحطة والسفن بالمياه وفقا للأسعار التى تقررها هيئة الميناء.
- المراقبة المستمرة للتلوث سواء للجو أو للبحر، والتاكد من الالتزام بإجراءات حماية البيئة من قبل المرخص له.

اما فيما يتعلق بعملية التسعير، فإن المرخص له سوف يقوم بتحصيل الرسوم المقررة والتى لن تزيد علي اقصى نسب نشرتها هيئة الميناء، واقرتها الحكومة الهندية، وتتوقع هيئة الميناء زيادة فى التعريفة بنسبة تتراوح ما بين ٢٠ - ٢٥٪ كل ٣ سنوات، وأن المرخص له سوف يقوم بالتحصيل من مستخدمى محطة الحاويات مقابل الخدمات التى تقدم والتى تشمل رسوم المحطة، تداول الحاويات، وأى رسوم أخرى تتعلق بالبضائع.

وعلى ضوء ما جاء فى كراسة الشروط فان المتقدم الذى يقع عليه الاختيار يضمن - على الأقل - تحقيق ٩٠٪ من معدل الإنتاجية المستهدف، وإلا فإنه سوف يدفع غرامة للجهة المانحة للترخيص فى حالة عدم تحقيق الحد الأدنى من حركة التداول المنصوص عليه فى العقد، إلا إذا كان هذا الإخفاق نتيجة لظروف خارجة عن سيطرة المرخص له.

كما حددت أيضا كراسة الشروط متوسط إنتاجية ونش الرصيف، ألا يقل عن ٢٠ حركة/ ساعة/ لكل ونش/ كل شهر، وإذا أخفق المرخص له فى تحقيق معدلات الأداء المنصوص عليها لمدة عامين متتالين، فإن الترخيص الممنوح له يعتبر لاغيا.

وبعد توقيع الاتفاق على منح الترخيص، وقبل البدء فى التشييد، أوجبت كراسة الشروط على المرخص له أن يقدم ضمان أداء قدرة ١٠ ملايين دولار لصالح هيئة ميناء JNP. وهذا الضمان المالى يحفظ ويجدد طوال فترة التعاقد، ولمدة عام بعد انتهاء التعاقد، وأن يكون مدعما بخطاب بنكى غير قابل للإلغاء صادر من قبل البنك الوطنى الهندى.

٤ - عقد مؤتمر فى الفترة من ١٤ - ١٥ مارس ١٩٩٦ لمناقشة تفاصيل العرض وزيارة ميناء JNP من قبل الراغبين فى الاشتراك، وتحدد يوم ١٩٩٦/٤/١٩ لتقديم العروض، وتسلمت هيئة الميناء عروض مجموعات «كونسرتيوم» تتكون من شركات هندية وأجنبية، وكل مجموعة قدمت ١٠ ملايين روبية هندية كضمان جديد مرفق بالعرض الخاص. وكل مجموعة تقدم عرضا ماليا منفصلا عن العرض الفنى، والعرض المالى تم تشميعه وإيداعه فى البنك المركزى الهندى، على أن يتم فضه بعد تقييم العروض الفنية

٥ - قام مجس إدارة هيئة ميناء JNP بتشكيل لجنة تقييم العروض برئاسة رئيس هيئة الميناء وعضوية ٦ من الخبراء المتخصصين، استعرضت العروض المقدمة لها وطلبت تفاصيل أخرى كانت فى حاجة إليها من قبل المتقدمين، ورأت اللجنة أن هناك أربعة عروض مطابقة للشروط المطلوبة حيث تم فحصها وتقييمها، وتم إبلاغ المجموعات الأربع بتاريخ فض العروض المالية، وأبلغت المجموعة المستبعدة برفض اللجنة لعرضها.

٦ - وطبقا لشروط العرض، قامت هيئة ميناء JNP بدعوة المجموعة الفائزة P&O من أجل مناقشات أوسع. ووافقت هذه المجموعة الفائزة على طلب الهيئة برفع الحد الأدنى للإنتاجية من ٥٥٠,٠٠٠ حاوية مكافئة سنويا الى ٦٠٠,٠٠٠ حاوية مكافئة سنويا وذلك ابتداء من السنة ١٥ من حصول المجموعة على الترخيص، وارتفع بذلك صافى القيمة الحالية للعرض الخاص بمجموعة P&O الى ٧٨ مليون دولار، كما ارتفع إجمالى إيرادات هيئة ميناء JNP خلال مدة العقد (٣٠ عاما) لتبلغ ١,٣٢ مليار دولار، كما وافقت المجموعة على بناء جسر اقتراب إضافى على امتداد جنوب الميناء بتكلفة تتراوح بين ١,٥ - ٢ مليون دولار.

٧ - وبتاريخ ١٩٩٧/١/١٠ أصدرت وزارة النقل موافقتها على المشروع، وتم تسجيل المجموعة الفائزة وفقا لقانون شركات الاستثمار الهندية.

٨ - وبانتهاء تلك الإجراءات، تم توقيع الاتفاق الرسمى بين الميناء والمجموعة الفائزة، وبدأت المجموعة P&O فى بناء وتشغيل المحطة جزئيا فى النصف الأول من العام الحالى ١٩٩٩ وحتى العام ٢٠٠١ وبعدها يتم التشغيل الكامل. ■ ■

الخصخصة فى مصر

عام

الخصخصة

فى مصر : عام

م	عنوان المقال	كاتب المقال	المصدر	العدد	التاريخ	الصفحة
١	عن الخصخصة وضوابطها	حازم البيلاوى	(كتاب) دور الدولة فى الاقتصاد		١٩٩٩	١٧
٢	الحكومة والالتزام بالخصخصة	عصام رفعت	ملحق البورصة المصرية	٨٦	١٩٩٩/١/٤	٢٦
٣	برنامج الخصخصة يدخل مرحلته الثالثة	مصطفى عبد السلام	العالم اليوم	٢٤٨٣	١٩٩٩/١/٣١	٢٧
٤	الخصخصة تنطلق فى ٩٩	حسين غيتة	(مجلة) الاهرام الاقتصادى	١٥٧٦	١٩٩٩/٣/٢٢	٣٠
٥	الحكومة تطلرح ٦٢ شركة	لهلة ابو العز	ملحق البورصة المصرية	٩٧	١٩٩٩/٣/٢٢	٣٢
٦	تجربة الخصخصة فى الميزان (١)	محمد حسونة	ملحق البورصة المصرية	١١٥	١٩٩٩/٧/٢٦	٣٤
٧	تجربة الخصخصة فى الميزان (٢)	محمد حسولة	ملحق البورصة المصرية	١١٧	١٩٩٩/٨/٩	٣٦
٨	الخصخصة مازالت تعيش فى جلباب المستثمر الرئيسى	كمال ريان	العالم اليوم	٢٦١١	١٩٩٩/٨/٢٨	٣٨
٩	برنامج الخصخصة والطريق الصعب	عبد الناصر محمد	العالم اليوم	٢٦١٨	١٩٩٩/١٠/٤	٤١
١٠	الرؤية السياسية وراء نجاح برنامج الخصخصة	نعمان الزياتى	(مجلة) الاهرام الاقتصادى	١٦٠٦	/١٠/١٨ ١٩٩٩	٤٥
١١	المستثمر الرئيسى يكسب	حسام سليمان	العالم اليوم	٢٦٨١	/١١/١٧ ١٩٩٩	٤٩
١٢	برنامج الخصخصة يسير بالسرعة القصوى الأمنة	سيد على	الاهرام	٤١٢٢٥	/١١/٢٠ ١٩٩٩	٥٣

عن التخصيصية وضوابطها

١ـ التخصيصية والمشروعية (*)

من الواضح أن الاقتصاد المصرى سيبدأ مرحلة جديدة تعتمد على نوع من التخصيصية . ويكفى فى هذا الصدد أن نطالع الأنباء والأحاديث الصحفية للوزراء والمسئولين . فقد نشر منذ وقت غير بعيد عن اتجاه الدولة للنظر فى التصرف فى حصة الدولة أو القطاع العام فى أكثر من ٢٤٠ شركة من الشركات المشتركة . وقبل ذلك صدر قانون الأعمال العام والذى يتطلب تحويل شركات القطاع العام إلى شركات تابعة مساهمة تسجل فى البورصة مع إمكان التصرف فى ٤٩ ٪ من أسهمها ، أو حتى أكثر من ذلك . وبالأمس القريب أعلن مكتب وزير القطاع العام عن تقبل طلبات بيوت الخبرة الاستشارية للمساعدة فى أعمال تقييم أصول شركات القطاع تمهيدا لقيد أسهم هذه الشركات فى البورصة وعرضها للبيع .

ورغم أن الهدف الرئيس من الإصلاح الاقتصادى هو إخضاع القطاع الإنتاجى ـ عام أو خاص ـ لقواعد ومنطق السوق ومؤشراتها ، فلاشك أن بيع بعض الوحدات للقطاع الخاص يمثل عنصرا رئيسا فى سياسات الإصلاح الاقتصادى .

ويقتضى نجاح التخصيصية وطرح بعض وحدات القطاع العام للبيع فى السوق توافر مقومات رئيسة لا مناص منها سواء من حيث أسلوب التقييم أو طريقة طرح الأسهم للبيع أو توقيت وتنظيم عمليات البيع وما يرتبط بها من إعادة تطوير لسوق الأوراق المالية وغير ذلك من الاعتبارات . ولكنى أود أن أطرح فى هذا الصدد جانبا مهما ، وهو المتعلق بضرورة توفير المشروعية لعمليات وإجراءات التخصيصية .

وربما يتطلب الأمر أن نميز منذ البداية بين فكرة الشرعية وفكرة المشروعية . أما الشرعية Legality فيقصد بها أن تتم عمليات التخصيصية مع مراعاة قواعد القوانين السائدة ، الأمر الذى يتطلب تعديل العديد من النصوص القائمة . وينبغى الاعتراف بأننا قطعنا شوطا فى هذا الصدد بإصدار قانون قطاع الأعمال العام ، فضلا عن البدء فى إعداد قوانين جديدة لسوق الأوراق المالية ، وربما أيضا لتعديل قوانين البنوك . وإذا كانت فكرة الشرعية تتناول الجانب القانونى ، فإن فكرة المشروعية Lagitimacy تجاوز ذلك إلى ضرورة توفير القبول الاجتماعى Consensus لإجراءات التخصيصية ، وهو أمر يجاوز مجرد التحقق من توفير الإطار القانونى السليم إلى ضرورة خلق الشعور العام بأن هذه العمليات تتم مراعاة للمصلحة العامة ، وفى إطار من العدالة والإنصاف دون محاباة أو تمييز لطرف أو أطراف على حساب الأطراف الأخرى . ويتوقف هذا الشعور العام بالعدالة والإنصاف على مجموعة من الظروف النفسية والتاريخية والثقافية لكل مجتمع من المجتمعات . وفيما يتعلق بعمليات وإجراءات التخصيصية فإنه ينبغى ، بوجه خاص ، أن يتوافر الشعور العام أن اختيار الشركات والمشروعات العامة التى تعرض للبيع يتم وفقا لمعايير اقتصادية سليمة وليس

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	حازم الببلاوى
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــــــدد :	
المصـــــــدر :	(كتاب) دور الدولة فى الاقتصاد(مكتبة الاسرة)	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩

حماية لمصالح خاصة أو فئوية. وبالمثل فإن عمليات التقييم لابد وأن تتم بأكبر قدر من العدالة والإنصاف، بحيث لا تبدو الدولة وكأنها توزع هدايا أو هبات على أطراف أو قطاعات بعينها. وينطبق نفس الشىء بالنسبة لتوقيت عمليات البيع ونوع التسهيلات المالية التى يمكن أن تقدم للمشترين.

وبصفة عامة فإن نجاح المؤسسات والنظم الاجتماعية لا يتوقف فقط على مدى سلامة ومنطقية هذه المؤسسات والنظم فى ذاتها، بل إنه يتطلب فوق ذلك توافر القبول العام والاقتناع الشعبى بسلامة هذه المؤسسات والنظم واتفاقها مع الحق والعدالة، أو بعبارة أخرى لابد من توافر المشروعية الاجتماعية لها. والتخصيصية كأسلوب للتنظيم الاقتصادى لا تخرج عن هذه القاعدة، ونجاحها رهن بتوافر مشروعيتها.

وإذا كانت التخصيصية تدعو إلى قيام دور أكبر للقطاع الخاص فى النشاط الاقتصادى، فإن الشرط الرئيس لنجاح القطاع الخاص فى هذه المهمة هو ضرورة توفير المشروعية لهذا الدور. ويمكن القول بصفة عامة إن هناك قبولا عاما فى مصر ـ كما فى معظم الدول ـ للاعتراف بدور القطاع الخاص وأهمية العودة إلى اقتصاد السوق. وقد توافر هذا القبول والاقتناع فى ضوء تجارب عديدة لنظم استبعدت ـ لفترات غير قليلة ـ السوق والقطاع الخاص، وكانت النتائج المتحققة على مستوى الإنجاز الاقتصادى مخيبة للآمال.

ومن هنا بدأت الدعوة إلى الإصلاح الاقتصادى وضرورة إفساح المجال للقطاع الخاص تكتسب قبولا واقتناعا لدى معظم المجتمعات. ولكن لا يكفى أن يتوافر هذا القبول النظرى لفكرة عودة دور القطاع الخاص، وإنما يجب أن تتم عمليات التخصيصية من الناحية العملية بأسلوب عادل وسليم. وبعبارة أخرى فإن الاعتراف بكفاية القطاع الخاص فى الإدارة الاقتصادية ليست بديلا عن ضرورة تحقيق مشروعية مساهمة القطاع الخاص وسلامة شرائه لأموال القطاع العام.

التخصيصية ليست مجرد مبدأ نظرى أو قضية مبدئية، ولكنها أيضا إجراءات عملية وتنفيذية، ويجب أن يتوافر لهذه الإجراءات أكبر قدر من الضمانات.

فلا شىء يمكن أن يهدد الإصلاح الاقتصادى ودور القطاع الخاص فى المستقبل مثل الفشل فى إتمام هذه العمليات على نحو سليم يؤكد سلامة التقييم، وإفساح المجال والفرص أمام الجميع دون تمييز أو محاولة لخلق احتكارات جديدة أو تركيز للثروات فى أيام معدودة. والعمل بغير ذلك هو نوع من وضع قنبلة موقوتة قد تنفجر فى المستقبل البعيد أو القريب.

التخصيصية مطلوبة لمزيد من الكفاية الاقتصادية، ولكن نجاحها يرتبط بمدى تحقق مشروعيتها فى ضمير المجتمع، ولا يتحقق ذلك إلا بالثقة فى سلامة وعدالة إجراءات نقل ملكية القطاع العام إلى القطاع الخاص. لا مناص من العمل على كفاية الإنتاج، فهو شرط للتقدم، ولكن لابد أيضا من احترام العدالة والإنصاف، فهما أساس تماسك الجماعة واستقرارها. والله أعلم.

الموضوع الرئيسى : الخصخصة | اسم كاتب المقال : حازم الببلاوى
الموضوع الفرعى : فى مصر : عام | رقم العـــــدد :
المصــــــدر : (كتاب) دور الدولة فى الاقتصاد(مكتبة الاسرة) | تاريخ الصـــدور : ١٩٩٩

٢ـ التخصيصية... وبيع الدائرة السنية (*)

التاريخ لا يعيد نفسه إلا بالنسبة للذين لا يتعلمون. ومع ذلك فكثيرا ما تتشابه الأحداث حتى نكاد نتساءل ألا ما أشبه اليوم البارحة. وربما يلاحظ المراقب فى تاريخ مصر الحديث تشابها فى الأحداث التى عرفتها مصر فى منتصف القرن التاسع عشر وحتى نهايته من ناحية، وتلك التى عادت إلى الظهور فى منتصف القرن العشرين وحتى اليوم من ناحية أخرى. من ذلك قصة ديون مصر الخارجية بل «التخصيصية» التى كثر الحديث عنها وحولها كما لو كانت اختراعًا جديدًا! ولنلقى نظرة على تاريخنا المعاصر.

بدأت قصة مصر مع الديون الخارجية مع سعيد باشا فى منتصف الخمسينيات من القرن الماضى عندما زين له ديليسبس أهمية حفر قناة السويس. وهكذا بدأت المديونية الخارجية بمناسبة مشروع اقتصادى بالغ الخطورة وهو إنشاء قناة السويس وبالتالى وضع مصر فى بؤرة التجارة العالمية عبر ممر مائى لا مثيل له. وإذا كانت المديونية قد بدأت مع مشروع قناة السويس فإنها استمرت لأغراض أخرى حيث فتحت شهية الحكام للاقتراض من الأجانب لأغراض شخصية أو استعراضية وأحيانًا لأغراض نافعة. وما بدأ محدودًا ومحصورًا لم يلبث أن جاوز كل حدود وخرج عن الطوق وخاصة مع خلفاء سعيد الذين أسرفوا فى الاقتراض حتى وجدت مصر نفسها فى نهاية حكم الخديوى إسماعيل تحت ربقة الدائنين. ومن هنا فرض على الحكومة المصرية صندوق الدين ممثلا للدائنين الأجانب وضرورة تعيين مستشارين أجانب (فرنسى وإنجليزى) فى الحكومة المصرية للرقابة على المالية العامة، وأخيرًا كان التدخل العسكرى المسلح والاستعمار البريطانى.

وفى مواجهة هذه المديونية الخارجية فرضت قيود شديدة على المالية العامة والإنفاق عن طريق المستشارين الأجانب فى أول الأمر، ثم مع يد كرومر الحديدية فى ضبط الموازنة العامة والقضاء على العجز المالى للحكومة المصرية. ولم يقتصر الأمر على ذلك بل كان لابد من «إصلاح هيكلى» وتشجيع القطاع الخاص، وفقا للتعبيرات المعاصرة.

ونظرًا لأن الثروة القائمة حينذاك كانت الثروة العقارية الزراعية، وكان جل الملكية الزراعية فى أيدى الخديوى والأسرة المالكة (الدائرة السنية)، فقد كانت «التخصيصية» آنذاك تعنى طرح هذه الأراضى الزراعية للبيع. وتحت ضغط الديون الأجنبية اضطر الخديوى إلى وضع ممتلكاته والأسرة المالكة فيما عرف بأراضى «الدائرة السنية» و «الدائرة الخاصة»، ووقعت الحكومة عن هذه الأراضى لشركة باسم «شركة الأراضى السنية» مقابل قيام هذه الشركة بسداد الديون المستحقة على الحكومة. وقد قامت هذه الشركة ببيع هذه الأراضى للمصريين والأجانب خلال هذه الفترة (١٩٠٠ــ١٩٠٦). وقد كانت هذه المبيعات هى السبب الرئيس لظهور الملكيات الزراعية للعائلات المصرية، حيث تركزت الملكية الزراعية قبل ذلك فى يد الوالى وبعض الأبعاديات التى كانت تمنح عادة لكبار رجال الدولة والجيش وكانوا غالبًا من غير المصريين (أتراك فى الأغلب من الأحوال).

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	حازم الببلاوى
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــدد :	
المصـــدر :	(كتاب) دور الدولة فى الاقتصاد(مكتبة الاسرة)	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩

وينبغى هنا الإشارة إلى أن نشأة الملكية الزراعية للمصريين، وبالتالى توزيع الثروة فى مصر خلال الخمسين السنة التالية إنما توقف إلى حد بعيد على الشكل الذى أخذه بيع أراضى الدائرة السنية. فقد صاحب بيع أراضى الدائرة السنية ـ منذ نهاية الثمانينيات فى القرن الماضى ـ تأسيس شركتين للائتمان العقارى، إحداها الشركة المصرية لرهن الأراضى ـ برأسمال بريطانى ـ والثانية شركة الائتمان العقارى برأسمال فرنسى أساسًا. وقد صفيت الأولى فى بداية القرن العشرين واستمرت الثانية حتى تحولت إلى بنك الائتمان العقارى. ولعل ما يهم فى هذا الصدد هو أن هذه الشركات الائتمانية لم توفر القروض والائتمان لاستصلاح الأراضى بقدر ما قدمته للمشترين لشراء الأراضى المطروحة للبيع وخاصة من أراضى الدائرة السنية. وقد ترتب على ذلك أن منح هذا الائتمان لكبار التجار وبالتالى فقد ولدت الملكية الزراعية للمصريين مركزة فى عدد قليل من كبار الملاك الزراعيين. ولعل هذا هو السبب، بالإضافة إلى توزيع الأبعاديات من محمد على وأولاده، فى تركيز الملكية الزراعية للمصريين فى بداية القرن وقد صاحبها خطيئة أولية تمثلت فى تركيز الملكيات الزراعية الكبيرة فى يد عدد محدود من كبار الملاك. وبعد مرور خمسين عاما على بيع أراضى الدائرة السنية وما ترتب عليه من تركيز الملكيات الزراعية الكبيرة فى يد عدد محدود من كبار الملاك قامت الثورة المصرية فى ١٩٥٢ وكان أول أعمالها هو الإصلاح الزراعى وإعادة توزيع الملكية الزراعية. هذا عن القرن الماضى، فماذا عن القرن العشرين؟.

بعد أن تخلصت مصر كليا من الديون الخارجية وإلغاء صندوق الدين فى ١٩٤٣ تنفست البلد الصعداء، وحققت البلد خلال الحرب العالمية الثانية ديونا على بريطانيا جعلت منها دائنًا لبريطانيا العظمى بحوالى ٤٠٠ مليون جنيه إسترلينى فى نهاية الحرب (١٩٤٦). ومع هذا الفائض فى أرصدة مصر الخارجية من ناحية، والذكريات الأليمة للديون الخارجية من ناحية أخرى، فقد آثرت مصر أن تنسى أو تتناسى فكرة الاستدانة من الخارج وذلك حتى منتصف الخمسينيات من هذا القرن، وبعد مائة عام بالتمام والكمال بدأت فكرة الاقتراض من الخارج تداعب من جديد الحكومة ومن أجل مشروع وطنى لا يقل أهمية وخطورة عن مشروع إنشاء قناة السويس، وهذا هو مشروع السد العالى.

وإذا كانت قناة السويس تقدم فائدتها فى الدرجة الأولى للتجارة العالمية، فإن مشروع السد العالى يخدم المواطن المصرى فى الدرجة الأولى من حيث زيادة الرقعة الزراعية أو توفير مصادر للكهرباء. وبدأت مصر الاقتراض بمناسبة السد العالى فى ١٩٥٨ وقبلها بقليل استدانت من المعونة الأمريكية للغذاء ١٩٥٧.

وكما بدأ الاقتراض على حياء فى القرن السابق ثم انفلت العيار حتى ناءت مصر من ثقل الديون الخارجية، فقد تكرر المشهد من جديد فى القرن العشرين. فبلغت ديون مصر الخارجية فى ١٩٧٠ حوالى ٣مليار دولار لترتفع إلى حوالى ١٨ مليار فى ١٩٨٠ ثم حوالى ٤٨ مليارًا فى ١٩٩٠. وجاءت حرب الخليج فساعدت على إتاحة الفرصة لإلغاء نسبة كبيرة من الديون الخارجية (الديون العربية، الدين العسكرى الأمريكى، نصف الديون العامة الأخرى).

وفى مقابـل تدخل الدائنين الأجـانب فى القرن الماضى ، فقـد فرضت الأوضاع الـدولية ضرورة «الإصـلاح الاقتصادى » والأخـذ بنصائح صنـدوق النقد الـدولى والبنك الـدولى . وتضمنت هذه السيـاسات الجديدة عناصر لا تكـاد تختلف عما أخذت به مصر لـلإصلاح المالى مع كرومر. فتم ضبط العجز فى الموازنة وتخفيض الإنفاق مع ما ترتب عليه من استقرار فى أسعار الصرف . وفى نفس الوقت جاءت الدعوة لإنشاء وتقوية القطاع الخاص وتخليص نشاط الدولـة من الفروع الاقتصاديـة والتى لا تتفق مع طبيعـة دور الدولة فيما عرف بـاسم «التخصيصية» .

ونظرًا لأن الدولـة لم يعد لها أراض زراعية يمكن أن تعـرض للبيع كالدائرة السنيـة ، فقد انصبت «التخصيصية» على بيع مشروعات القطاع العام فى الصنـاعة والسياحة بل وأراضى البناء ويجرى التفكير أيضا فى بيع بعض مشروعات المنفعة العامة مثل الطاقة والتليفونات .

والسؤال المطـروح هل ستـؤدى «التخصيصية» وبيع مشـروعـات القطاع العـام فى نهاية القرن العشرين إلى نشأة الملكيـات الكبيرة وما يرتبط به من سوء توزيـع الثروة كما حدث منذ مائة عام عند بيع أراضى الدائرة السنية؟ أم أننا وعينا الدرس وسوف نضع الضوابط والقيود لإتاحة الفرصة لنشأة طبقة متوسطة جديدة تتوزع عليها الملكيات الصغيرة والمعقولة .

لقد وضعـت بذور الثـورة الاجتماعية فى مصر فى منتصـف الخمسينيات مـن هذا القـرن عندما أطلقنا العنـان للملكيات الزراعية الكبيرة دون مراعاة للبعـد الاجتماعى . فهل نورث لأبنائنـا قنبلة زمنية أخـرى بعد خمسين عامـا أو أكثر أو أقـل ، ونكرر التاريـخ إذا تمخضت «التخصيصية» عـن مولـد طبقة محدودة مـن كبار المستثمـرين لا يتغيرون يحتكـرون الثروة ، تراهم ــ مع تسهيلات مصرفية كبيرة ــ فى كل مكان؟ المستقبل وحـده يمكن أن يجيب على هذا السؤال . وهل من جديد تحت الشمس! الله أعلم .

٣ـ التخصيصية : الإجراءات التنفيذية لاتقل أهمية (*)

احتلت مناقشة دور القطاع العام ومدى الحاجـة إلى التمسك به الساحة لعدة سنوات ، قدمت فيهـا مختلف الحجج والحجج المضادة بين مـؤيد لبقاء القطاع العام بصـورته أو بعد تعـديل ، وبين معـارض له ومطـالب بـالتصرف فيه أو بـالجزء الأكبر منه لصـالح القطـاع الخاص ، وهو الأمـر الذى عـرف باسـم «التخصيصية» . ومـن الواضـح أن الحكومـة قد استقرت على الأخذ بمبدأ التخصيصية وأنها بصدد وضع البرامـج التنفيذية للقيام بذلك فى فترة قريبة قادمة .

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	حازم البيلاوى
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــدد :	
المصـــدر :	(كتاب) دور الدولة فى الاقتصاد(مكتبة الاسرة)	تاريخ الصدور :	١٩٩٩

ونعتقد أن المسائل الخاصة بكيفية وأسلوب التخصيصية تثير من القضايا والمشاكل ما يستحق أن يطرح على المناقشة العامة . بل إن نجاح برنامج التخصيصية قد يعتمد فى الدرجة الأولى على أسلوب التنفيذ وليس على مجرد الأخذ بالمبدأ ذاته . فالمبدأ قد يختلف فى التنفيذ ، وبالتالى فى آثاره ، وفقا للأساليب العملية وتوقيت تنفيذها وغير ذلك من الجوانب التى تبدو أقل أهمية . كذلك فإنه من غير الصحيح أن المسائل التنفيذية تتناول فقط مسائل فنية من الأجدر تركها للفنيين ، بل الحقيقة أن لها جوانب سياسية مهمة ومن المصلحة بل ومن الضرورى أن يتوافر لها أكبر قدر من الاقتناع العام .

فالتخصيصية ليست مجرد مسألة فنية للانتقال من أسلوب الإدارة الاقتصادية إلى أسلوب آخر ، بل إنها عملية سياسية اجتماعية معقدة ، وينبغى أن يتوافر الاقتناع العام بسلامة الإجراءات وصحتها ، وأنها لا تهدف إلى محاباة أو تحيز ، فضلا عن ضرورة اعتبارات الكفاية وتوفير أسباب التقدم الاقتصادى ، فالتخصيصية كأى برنامج اقتصادى عام تحتاج إلى مشروعية من الإحساس بالجدية والمصداقية والكفاية والعدل . وتتطلب هذه المشروعية الاتفاق العام ليس فقط على مبدأ التخصيصية والاقتناع العام به بل ينبغى وبنفس القدر أن يتوافر هذا الاتفاق العام على أساليب التنفيذ والتطبيق . ولا بأس من بعض الأمثلة .

أثير مثلا أهمية وضع حد أقصى على ما يشتريه مساهم واحد (منعا للاحتكار ولتوسيع قاعدة الملكية)، فهل هذا صحيح دائما ، وهل هذا مفيد؟ أولا: ليس صحيحا أن الاحتكار ينصرف إلى مدى توزيع الملكية فى المشروع الواحد بين آلاف المساهمين أو تركزها فى شخص أو أشخاص قليلين . الاحتكار يقصد به مدى سيطرة المشروع على الإنتاج فيما يعرضه فى السوق من سلعة أو خدمة ، ولا شأن له بمدى توزع أو تركز الملكية فى هذا المشروع ، فالمشروع قد يملكه فرد أو أفراد قليلون ولا يمثل احتكارا لأنه يواجه منافسة كبيرة من مشروعات مماثلة تعمل فى نفس الإنتاج . وعلى العكس فإن مشروعا آخر تتوزع ملكيته على آلاف المساهمين يمثل احتكارا لأنه لا يواجه مثل هذه المنافسة فى الفرع الإنتاجى الذى يتخصص فيه . وإذا كانت الشكوى قد بدأت تظهر فى إنجلترا بعد أن امتدت التخصيصية لبعض الفروع الإنتاجية التى تعرف احتكارا طبيعيا ـ مثل التليفونات ـ فإن هذه الشكوى من خطر الاحتكار الخاص لم تتضاءل مع أن أسهم هذه الشركة توزعت بين عشرات الآلاف من المساهمين ولذلك فإن الملكية وتوزيعها داخل المشروع شىء والاحتكار ومدى وجود مشروعات منافسة شىء آخر.

كذلك فإنه إذا كان من الصحيح أن توزيع قاعدة الملكية بين أكبر عدد من أفراد الشعب أمر له مزاياه ووجاهته ، وبالتالى يستحق أن يكون ضمن الاعتبارات التى تراعى عند اختيار أساليب تنفيذ عمليات التخصيصية ، فإن أهمية هذا الاعتبار لا ينبغى بأية حال من الأحوال أن نغفل اعتبارات أخرى لا تقل أهمية ، وقد تكون أكثر خطرا فى حالات أخرى . من ذلك مثلا أن الهدف الرئيسى للتخصيصية هو تحسين كفاية الإنتاج فى المشروع التى تتوزع فيها الملكية بشكل كبير، أن يفقد المالك الحافز على متابعة مشتركة وأن يقتصر اهتمامه على ما يحصل عليه من أرباح . وعلى العكس فإن المشروعات التى تتركز فيها الملكية

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	حازم الببلاوى
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــــدد :	
المصـــــــدر :	(كتاب) دور الدولة فى الاقتصاد(مكتبة الاسرة)	تاريخ الصـــدور :	١٩٩٩

فى يد عدد محدود ــ وخاصة من المؤسسات الصناعية ـ تتميز عادة بمعرفة الصناعة التى تتخصص فيها وطبيعتها مع الاهتمام بها وبمستقبلها . وبذلك تتميز هذه الملكية بأنها جادة وحريصة على تطوير المشروع وتوفير أحسن ظروف الكفاية والمنافسة مع التضحية أيضا بالأرباح الموزعة فى سبيل زيادة الاستثمارات والتطوير التكنولوجى والإدارى .

١٣٠

وهكذا فإن توسيع قاعدة الملكية وإن كان مفيدا من جوانب بإتاحة الفرصة لأكبر عدد من المستثمرين من المشاركة فى ملكية الأصول الاقتصادية ، فإنه من جوانب أخرى قد يحرم هذه المشروعات من المالك المتخصص الحريص على تطوير المشروع بالنظر لما يملكه من حصة كبيرة فى المشروع . وهكذا فقد تصبح الملكيات الصغيرة والموزعة نوعا من الاستثمار الصناعى .

وكل هذا يثير قضية شخصية المالك . ففى كثير من الأحوال لا تهم شخصية المالك طالما وجدت الإدارة المناسبة فيكفى أن يكون المالك قادرا وراغبًا فى شراء أسهم المشروع بالأسعار المناسبة . ومع ذلك فإن هناك أحوالا أخرى من المفيد فيها إعطاء شخصية المالك وزنا خاصا . هناك صناعات وصلت إلى درجة عالية من النضج حيث استقرت التكنولوجيا المستخدمة ، وتحددت الأسواق المتاحة ، وبالتالى فإنه يسهل اقتحامها ودخولها من العديد من أصحاب الأموال بصرف النظر عما يتوافر لهم من خبرات فنية أو تسويقية خاصة . ومع ذلك فإن هناك أحوالا أخرى تلعب فيها شخصية المالك دورا رئيسيا فى نجاح المشروع . ففى القطاعات التى تعرف تطورا تكنولوجيا مستمرا أو حيث تكون الأسواق غير مستغرقة أو معروفة بالكامل ، فإن نجاح المشروعات فى مثل هذه القطاعات يتوقف إلى حد بعيد على مدى القدرة على توفير التطوير المستمر فى التكنولوجيا أو فى فتح الأسواق الجديدة نتيجة لما يتوافر للمالك من شبكات تسويقية قائمة أو خبرات فنية متوافرة أو قدرته على استقطاب الكفايات الإدارية الخاصة .

وفى مثل هذه الأحوال فإن المقارنة لا ينبغى أن تقتصر على من يقدم أعلى سعر بقدر ما تتطلب مراعاة من يوفر أكبر فرص للتطور المستمر . فالأمر هنا لا يتوقف على السعر المعروض بل إن النجاح يتوقف على مدى وجود المستثمر القادر على توفير إمكانات تطوير التكنولوجيا وفرص التسويق وفتح مجالات جديدة أمام منتجات المشروع . ولذلك فإن العبرة ليست فقط بما تحصل عليه الدولة من ثمن مقابل ما تعرضه من بيع الأصول ، وإنما لابد من مراعاة إمكانات التطوير فى المستقبل فى ظل منافسة عالمية متزايدة . ولعل هذا هو الأساس النظرى لمحاولات شركات القطاع العام فى الماضى إنشاء شركات مشتركة مع الشركات الأجنبية . ومن هنا تفهم أيضا ما لجأت إليه ألمانيا الشرقية أحيانا من بيع أصول لها (طائرات) بأسعار زهيدة (مارك واحد) ، لأن العنصر الأساسى ليس ما يمكن الحصول عليه عند البيع ، ولكن زيادة القدرة الإنتاجية للمشروع فى المستقبل . وبالمثل فإننا نفهم كيف أنها ـ ألمانيا ـ لجأت إلى إلزام المشترى باستثمار أحجام متفق عليها من الأموال لتطوير المشروعات المبيعة فى المستقبل أو الالتزام بتشغيل عدد معين من العاملين لفترة معينة من السنوات .

وهكذا نجد أن شخصية المالك وما يفرض عليه من التزامات وما يقدمه فى المستقبل من إمكانـات وفرص قد تكـون أكثر أهمية ــ فى أحوال خاصـة ـ من مجرد وجـود المستثمر المالى المستعد لدفع أعلى ثمن فورى فى حين أنه غير قادر على التطوير فى المستقبل.

وبمناسبـة ما أثير من تـوسيع قاعدة الملكيـة ، فإنه قـد يكون من المنـاسب أن نشير إلى بعض الصعوبات العملية التى قد تصاحب التوسع الكبير فى توزيع الملكية . فعندما لجأت فرنسـا إلى بيع عـدد من المشروعـات الجبارة رئى ضرورة تخصيـص نسبة معينـة من الأسهـم للعمال وقد ترتب على ذلك بالنسبة لمصانع كبيرة جاوز عدد العاملين فيها عشرين ألفا (مثل شركة سان جوبان) . أن أصبح أعضاء الجمعيـة العامة للشركة يقدرون بعشرات الآلاف مما يستحيل معـه جمع هؤلاء المساهمين فى قـاعة واحدة . وقيل حينئـذ إن المكان الوحيـد الذى يمكن أن يتسع لهؤلاء هو الإستاد الـرياضى ، وهو قد يكون مكانًا منـاسبًا للاجتماع ، ولكنه قطعا ليس أفضل الأماكن للمناقشة واتخاذ القـرارات . وهكذا فإن التوسع فى قاعدة الملكية قد يعنى مـزيدا من الأعباء الإداريـة مثل توجيه الدعـوة إلى حضور الجمعية العامـة وتوزيع الأرباح لعشرات الألوف ، وغير ذلك من الأعباء الإدارية المجهدة والتى لا تساعد دائما على زيادة الكفاية الإنتاجية .

وسوف يكون من العبث الاستخلاص مما تقدم أن توسيع قاعدة الملكية أمر لا قيمة له أو أنه لا يستحق العمل من أجله . فهذا أبعد الأشياء عن ذهن الكاتب .

فالحقيقة أن تـوسيع قاعدة الملكية فيـه ميزات اقتصادية واجتماعية مهمـة . فهى وسيلة لتكوين طبقة متوسطـة من الملاك ، وهى الشرط الأساسى لقيام سوق ماليـة فعالة . ولكن قصدت من هذه الملاحظات التنبيه إلى أن الأمور ليست بـالبساطة والوضوح ، وأنه ليست هناك قواعد عامة مطلقة صالحة فى كل الأحوال .

ومن المسائل الحســاسة فى قضية التخصيصية ما يتـاح للمواطنين وما يتاح لـلأجانب . وهى مسـألة تثير حساسيـات خاصة وينبغـى التوفيـق فيها بين اعتبارات متعـددة . فهناك الحاجـة إلى تشجيع المواطنين على الاستثمار فى أصول بلـدهم ، وهنـاك ضرورة الحرص على وجود هذه الأصول فى أيدى أبناء الوطن . ومع ذلك فهنـاك قضايا تكنولوجية وتسويقية قد تفيد كثيرا من وجود مستثمر أجنبى يملك قدرات تكنـولوجية تساعد على استمرار التطوير والمنافسـة العالمية ، أو قد يتمتـع بإمكانـات تسويقية تسـاعد على فتح الأبواب أمـام المنتج المصرى .

كل هذا فضلا عـن أهمية الإضافة إلى المدخرات الوطنية بـاستثمارات أجنبية تساعد على زيادة معـدل نمو الاقتصاد القـومى ، وبالتالى زيـادة الرفاهيـة العامة للشعـب . وهكذا لا يمكـن التعميم ولابـد من فتـح باب المنـافسـة وتحديد ضـوابط وحـدود الاستثمار الوطنـى والأجنبى فى صدد بيع بعض أصول القطاع العام .

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	حازم البلاوى
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــــدد :	
المصـــــدر :	(كتاب) دور الدولة فى الاقتصاد(مكتبة الاسرة)	تاريخ الصــدور :	١٩٩٩

ومن المسائل الدقيقة مسألة التقويم والتوقيت. وبالنسبة للتقويم فلا يمكن أن ينجح برنامج للتخصيصية ما لم تبع الأصول والمشروعات بثمنها الاقتصادى، وأى تهاون سيؤدى إلى تولد الشعور بالظلم لتوزيع المزايا والهدايا على الأنصار والمحاسيب. وهو ما يمثل أخطر قضية تهدده مستقبل القطاع الخاص فى مصر. ولذلك ينبغى الحرص فى إعداد التقويم بما يوفر القناعة العامة بأنه يعكس القيمة الاقتصادية الحقيقية. ومع ذلك ينبغى أن يراعى أن القيمة الاقتصادية لا تتوقف فقط على ما يدفع من ثمن عند البيع، بل ترتبط بما يمكن أن يقدم فى المستقبل من إمكانات بالاستثمار للتطوير أو للتسويق أو تشغيل عمال جدد، وبحيث تظهر هذه الأمور كالتزامات على عاتق المشترى لصالح المجتمع.

أما بالنسبة للتوقيت فينبغى أن تراعى قدرة الاقتصاد على تقبل عمليات التخصيصية دون مجاوزة لقدرة السوق المالية أو إمكانات المدخرين والمستثمرين، وإتاحة الفرصة كاملة للمستثمرين المحتملين للدراسة والحصول على البيانات والمعلومات الكافية. وهنا أيضا ينبغى التأكيد على أهمية إتاحة المعلومات المناسبة والكافية للأفراد حتى يمكن أن يتخذوا القرارات المناسبة.

هذه وغيرها أمور مهمة فى إجراءات التنفيذ فى برنامج التخصيصية، وهى تحتاج إلى مناقشة عامة توفر القناعة بأن ما يتم هو أفضل ما هو ممكن لصالح البلد وبغير مفاجآت للعامة أو للخاصة بقرارات لا يعرفون أسبابها. ولعله من الغريب أن تقدم الحكومة برنامجها لمجلس الشعب، وهو برنامج طويل مدعم بالعديد من الأرقام والبيانات ومع ذلك لا يتناول بشكل كاف برنامج الحكومة للتخصيصية ومعاييرها وفلسفتها وجدولها الزمنى.

وما دام الأمر يتطلب تجاوبا مستمرا بين الحكومة والرأى العام فى هذا الميدان الحساس. فإن بناء الجسور للحوار والمناقشة يعتبر أمرا جوهريا.

ولذلك فقد يكون من المناسب أن تفكر الحكومة فى إنشاء مجلس من الحكماء من خارج المسئولين الحكوميين للتعبير عن نبض الناس حول هذه القرارات الخطيرة، وللاستنارة بآرائهم وانطباعاتهم، ولا بأس أن يدخل فيها عدد محدود من الشخصيات العامة من مختلف الاتجاهات ورجال الدولة السابقين المشهود لهم بالنزاهة والحيدة والموضوعية لإبداء الرأى الاستشارى للحكومة فى هذه المسائل.

التخصيصية ليست مسألة فنية فحسب بل إنها عملية سياسية يرتبط نجاحها بمدى توافر الثقة والوعى. والله أعلم.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	عصام رفعت
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العــــدد :	٨٦
المصـــــدر :	(ملحق) البورصة المصرية	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/١/٤

كلمة

الحكومة.. والالتزام بالخصخصة..





بقلم:



عصام رفعت

حقق برنامج الخصخصة منذ مايو ١٩٩٦ انطلاقة قوية جعلته إحدى العلامات المميزة فى تجربة الإصلاح الهيكلى المصرى فى السنوات الأخيرة، واكتسب بذلك سمعة دولية مرموقة شهدت بها المنظمات الدولية المحايدة.

وخلال هذه الفترة القصيرة تحققت عدة إنجازات جاءت على لسان الدكتور كمال الجنزورى رئيس مجلس الوزراء حيث اشار الى انها توسيع قاعدة الملكية فى ٩١ شركة منها :

٣٦ بيعت اغلبية اسهمها ببورصة الأوراق المالية.

٧ بيعت اغلبية اسهمها او كلها إلى مستثمرين رئيسيين.

١٦ بيعت اغلبية اسهمها أو كلها إلى اتحادات العاملين المساهمين.

١٥ بيعت حصص من أسهمها تقل عن ٥٠٪.

- تملك ١٤١٣٧٤٨ فردا اسهما فى الطرح الأول لعمليات الخصخصة للشركات التى تم توسيع قاعدة ملكيتها.

- تملك ١٠٤٨١٣ عاملا اسهما فى الشركات التى تم توسيع قاعدة الملكية بها بمزايا وتيسيرات كثيرة، اهمها تخفيض ٢٠٪ من القيمة السوقية للأسهم، وسداد القيمة على فترات تتراوح بين ٨ و١٠ سنوات.

- تملك ١٦٣٤٧ عاملا ٧٤٨٥١ فدانا من الاراضى الزراعية المنتجة فى الشركات التى كانوا يعملون بها، والتى تقرر بيع أراضيها لهم بتخفيضات مهمة فى الأسعار، وبتيسيرات فى السداد تصل لأكثر من ١٠ سنوات.

- بلغت حصيلة البيع ٥٨٦٢ مليون جنيه خلال الفترة من يناير ١٩٩٦ حتى نوفمبر ١٩٩٨، استخدم منها ١٠٧٨ مليون جنيه فى تسويات المعاش المبكر، و١٦٦٨ مليون جنيه فى التسويات المالية للديون مع البنوك الدائنة، كما تم تحويل ٣١١٦ مليون جنيه إلى وزارة المالية.

اما مجالات العمل للعام الجديد فى مجال الخصخصة فمن المتوقع ان يستمر قطاع الأعمال العام فى إصلاح وإعادة هيكلة شركات قطاع الأعمال العام. كما تتزايد جهود توسيع قاعدة الملكية بعد استكمال مقومات نجاح المرحلة القادمة لبيع الشركات الأقل ربحية لمستثمرين استراتيجيين.

فى مجال إصلاح شركات قطاع الأعمال العام:

- إصلاح وإعادة هيكلة ٤٠ شركة، لتتحول من الخسارة إلى الربح، بحيث ينخفض عدد الشركات الخاسرة فى قطاع الأعمال العام من ٦٧ شركة عام ١٩٩٨/٩٧ إلى ٢٧ شركة عام ١٩٩٩.

- إجراء معظم التسويات المالية مع البنوك الدائنة.

- الانتهاء من قبول طلبات نحو ٧٠ الف عامل ابدوا رغبتهم فى ترك الخدمة اختياريا فى إطار نظام المعاش المبكر.

- تدعيم الإدارة فى شركات قطاع الأعمال العام، سواء التى اصبحت تحقق أرباحا بعد ان كانت تحقق خسائر، او التى تحقق أرباحا حتى يتم زيادة ربحية هذه الشركات، أو على الأقل الحيلولة دون تدهور مستويات الأرباح التى حققتها عام ١٩٩٨/٩٧.

وفى مجال الخصخصة فإنه من المتوقع التزام الحكومة ببرنامج الخصخصة وفى هذا المجال سوف يتم:

- تطوير تقنيات وأساليب الخصخصة، سواء بالنسبة للبيع من خلال بورصة الأوراق المالية باستخدام المروجين وضامنى الاكتتاب، أو للمستثمرين الرئيسيين، باستخدام مؤسسات الترويج الوطنية والعالمية المحترفة.

- بيع ٦٠ شركة خلال عام ١٩٩٩ لمستثمرين استراتيجيين، بالإضافة الى الشرائح المتبقية لدى الشركات القابضة فى الشركات التابعة التى تمت خصخصتها فعلا خلال السنوات السابقة.

- الاستمرار فى مساندة الشركات التى تم بيعها لاتحادات العاملين فى الزراعة والنقل البرى والخدمات البحرية والمضارب، حتى تصبح كيانات اقتصادية نامية وقوية.

- بيع حصص وشركات خلال العام القادم بمبلغ ٤٥٠٠ مليون جنيه، يتم توريد ٣٠٠٠ مليون جنيه منها إلى الخزانة العامة.

وكل عام وانتم بخير

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	مصطفى عبد السلام
الموضوع الفرعي :	فى مصر : عام	رقم العـــدد :	٢٤٨٣
المصـــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصدور :	١٩٩٩/١/٣١

برنامج الخصخصة يدخل مرحلته الثالثة

الاعتماد على المروجين الخارجين لبيع الشركات كثيفة الديون

□ كتب مصطفى عبد السلام- وفهيمة احمد:

اكد د.مختار خطاب مستشار وزير قطاع الاعمال ان المرحلة الثالثة لبرنامج الخصخصة الذى بدأ مع بداية عام 1999 تتضمن برنامجا لبيع الشركات المتعثرة ذات المديونية العالية من خلال مروجين محترفين «داخليا وخارجيا» كما يشمل البرنامج قيام وزارة قطاع الاعمال بسداد مديونية بعض الشركات من ثلث حصيلة الخصخصة ثم بيعها بحيث تتم دراسة كل حالة على حدة ويتم سداد الديون للبنوك في اطار اقتصادي بحت للحفاظ على سلامة الجهاز المصرفى المصرى.

وقال ان برنامج الخصخصة تم البدء فيه وتنفيذه لاصلاح الاوضاع للشركات والبنوك، وقد مر بثلاث مراحل: الاولى من عام 1991 وحتى عام 1996 وكانت عبارة عن مرحلة تحضير للرأى العام واعداد الاطار القانونى للخصخصة، واختبار عملى لها من خلال عمليات طرح لحصص فى 16 شركة وبيع بالكامل لثلاث شركات هى بيبسى كولا، والكوكاكولا والمراجل البخارية.. اما المرحلة الثانية من ابريل 1996 وحتى نهاية 1998 فكانت مرحلة انطلاقة سريعة، وقد شهدت المؤسسات الدولية بنجاح البرنامج المصرى حيث تم خصخصة 118 شركة منها 19 شركة تم بيع حصة اقلية فيها، اما العدد الباقى تم تحويله للقطاع الخاص.

خطورة العمليات

واشار د.مختار خطاب الى خطورة عمليات الائتمان المصرفى حيث تشكل - عنصرا مهما فى تقييم سلامة الجهاز المصرفى فى اى دولة خاصة فى ظل الفترة القادمة التى سوف تشهد تحرير التجارة الخارجية.. كما ان للجهاز المصرفى وسلامته دور مهما فى جذب الاستثمارات الاجنبية فى الدول التى تنفذ برامج الاصلاح الاقتصادى، وقد كان لسوء اداء الجهاز المصرفى فى دول جنوب شرق آسيا دورا اساسى فى الازمات التى لحقت بها وباقتصادياتها .. جاء ذلك خلال الندوة التى عقدها امس مركز بحوث ودراسات التجارة الخارجية بجامعة حلوان عن «دور الائتمان المصرفى فى تنشيط السوق.

واضاف بان تراكم المديونية على شركات قطاع الاعمال العام المستحقة للجهاز المصرفى يمكن ارجاعها الى عدة اسباب اهمها: الثقافة العامة التى كانت تسود فى مصر قبل تطبيق برنامج الاصلاح الاقتصادى وملخصها ان كل شئ ملك للحكومة، وبالتالى فالحكومة لها جيوب كثيرة، ويمكنها ان تسحب اموالا من احد الجيوب لتضعها فى آخر .. وقد تولد عن ذلك تشابكات عديدة بين الشركات وبعضها البعض، وبينها وبين الجهاز المصرفى، واصبح من الصعب حل هذه التشابكات، بل ومن الصعب فهمها ايضا.

واوضح بان الحكومة كانت تتراخى ايضا فى سداد مستحقات الشركات التى كانت تقوم بتنفيذ مشروعات او خدمات لها، مما كان يدفع هذه الشركات الى الاقتراض من البنوك وبالتالى تحمل فوائد هذه الاموال فى حين لاتدفع الحكومة فوائد على مستحقات الشركات المتاخرة لديها.. هذا بالاضافة للخسائر الاجتماعية التى تكبدتها الشركات نتيجة للسعر الاجتماعى الذى كان يفرض على الكثير من المنتجات مما كان يلحق الخسائر بها، وتضطر لتمويل خسائرها بالديون، وفى نفس الوقت لاتستطيع الوفاء بالتزاماتها للبنوك فتتحمل بفوائد ضخمة، وقد بلغت هذه الفوائد حتى عام 1997 حوالى 4,17 مليار جنيه انخفضت العام الماضى الى 2,7 مليار جنيه .. هذا كله يؤكد صعوبة التحول ولكنه قرار لابد من تنفيذه.

20 عائقاً

كما أكد الخبراء فى ندوة دور الائتمان المصرفى فى تنشيط السوق على ان هناك 3 مشكلات اساسية تهدد سوق الائتمان المصرفى فى مقدمتها تركز الائتمان المصرفى فى ايدى مجموعة صغيرة من المستفيدين وانخفاض حجم الائتمان الموجه للتجارة الخارجية وتدنى القروض الموجهة للمشروعات الصغيرة بصورة ملحوظة.

وأشار د. هشام حسبو ـ أستاذ المحاسبة بتجارة عين شمس ـ إلى مشكلة ارتفاع سعر الدولار مقابل الجنيه المصرى، وتاثيرها على برنامج الاصلاح الاقتصادى.. والتفكير العلمي يقتضي دفع سعر الفائدة على الجنيه المصرى، فهذا سيؤدى إلى التحول إلى الجنيه وبالتالى انخفاض سعر الدولار ولكن رفع سعر الفائدة سيؤدى إلى تدمير سوق المال المصرية لانها مازالت فى مرحلة كساد حيث أن الارباح التى يحققها المستثمرون من خلال البورصة ستكون اقل من سعر الفائدة فى البنوك فى حالة رفعها.. وبالتالى هناك مشكلة تواجه متخذ القرار فى هذه الحالة.

واضاف ان مشكلة إعادة هيكلة شركات قطاع الاعمال العام ليس فى ضخ اموال بتكلفة منخفضة، وانما فى حسن إدارة هذه الاموال، فمعظم شركات قطاع الاعمال تحصل على قروض قصيرة الاجل وتمول بها استثمارات طويلة الاجل.. فلابد من ادارة الاموال بشكل يمكن من سداد مديونيات هذه الشركات وتحويلها للربحية.

الموضوع الرئيسي : الخصخصة
الموضوع الفرعي : فى مصر : عام
المصدر : العالم اليوم
اسم كاتب المقال : مصطفى عبد السلام
رقم العدد : ٢٤٨٣
تاريخ الصدور : ١٩٩٩/١/٣١

ورصد احمد عبدالسلام ـ رئيس شركة مخاطر الائتمان المصرفي ـ المشاكل التي يعاني منها المستثمرون في مصر والتي وصلت إلى 20 عائقاً منها: عدم استقرار المناخ السياسي والاقتصادي نتيجة لصدور العديد من القوانين التي يصعب حصرها، كما ان الضرائب والجمارك من اكبر المشاكل التي تواجه المستثمرين حيث لا يتم حتى الآن الاعتراف بأي اقرار ضريبي يقدمه المستثمر، كما انه لا يوجد نظام ثابت لمحاسبة الجمارك وفي احسن الاحوال يتم تخليص الجمارك في 21 يوماً.

وأضاف ان هناك مشكلة أخرى تواجه المستثمرين وهي عدم وجود نظام للمعلومات، فالارقام تختلف بين الجهاز المركزي للاحصاء، ومركز المعلومات التابع لرئاسة الوزراء.. فلا توجد ارقام محددة عن أي شئ في مصر.. كما ان البيروقراطية في مصر تمثل عائقاً كبيراً امام انهاء اية عمليات متعلقة بالاستثمار.

وطالب أحمد عبدالسلام بضرورة حل التشابكات بين شركات قطاع الأعمال العام وبعضها، وبينها وبين البنوك وذلك لانجاح خصخصة هذه الشركات وايضاً لسداد مديونية الشركات كما ان هناك مشكلة تعرضت لها كثير من شركات قطاع الاعمال وهي انها قامت بالاقتراض من البنوك بالدولار لتمويل جزء من وارداتها التي تستخدمها في التصنيع وكان سعر الدولار في هذا الوقت 80 قرشاً والآن مطالبة بسداد هذه المديونية وسعر الدولار يصل إلى 341 قرشاً فهذه مشكلة لابد من حلها لانجاح بيع هذه الشركات.

وأشار عصام خطاب وعربي مدبولي ـ باحثين مساعدين بمركز بحوث ودراسات التجارة الخارجية بجامعة حلوان ـ في دراستهما عن تطور واتجاهات الائتمان المصرفي في مصر.. إلى انه رغم النمو الملحوظ في سوق الأوراق المالية.. إلا ان الائتمان المصرفي حتى الآن يعد من أهم مصادر التمويل المتاحة للمستثمرين حيث مازالت قدرة سوق الاوراق المالية محدودة في هذا المجال.. كما ان الجهاز المصرفي يحوز أغلب الاصول المالية لذلك فإن السياسة النقدية مازالت تسيطر على دفة توجيه معدلات النمو في الائتمان المصرفي الممنوح، وكذلك تكلفته التي تؤثر على مكاسب النمو الحقيقي للأنشطة الاقتصادية المختلفة.. وقد بلغ متوسط معدل النمو في التسهيلات الائتمانية خلال الفترة من يونية 1987 حتى 1991 حوالي 20٪ مما يعكس زيادة في الائتمان المصرفي الممنوح مقدارها 31,530 مليار جنيه في عام 1991 مقارنة ببداية الفترة يونية 1987 ويرجع ذلك إلى ان معدلات الفائدة الحقيقية في هذه الفترة كانت سالبة.

بداية التسعينات

واضافوا ان تحرير معدلات الفائدة في بداية التسعينات أدى الى انخفاض معدل النمو في الائتمان المصرفي بنسبة 4,2٪ في عام 1992، ثم بدأ بعد ذلك في تحقيق معدلات نمو موجبة حيث ارتفع اجمالي الائتمان المصرفي في يونيه 93 الى 67,595 مليار جنيه، وواصل ارتفاعه في العام التالي حيث وصل الى 79,834 مليار جنيه عام 1994، ثم استمر الانخفاض في معدل نمو اجمالي الائتمان المصرفي في الاعوام التالية رغم زيادة قيمته حتى وصل هذا المعدل الى 13,3٪ عام 1998، ويأتي ذلك انعكاسا للسياسات النقدية لتخفيض حجم الائتمان المصرفي للسيطرة على معدل التضخم. واكدوا ان تضاعف حجم الائتمان المصرفي منذ بداية التحرير الاقتصادي وحتى عام 1998 حوالي ثلاث مرات وهو مايؤكد على الدور الفاعل للقطاع المصرفي في التنمية الاقتصادية في مصر.

جبل الديون

رصد د.عمرو عزت سلامة نائب رئيس جامعة حلوان عدة مشاكل يمكن ان تهدد سوق الائتمان في مصر من أبرزها تركز الائتمان المصرفي لدى عدد محدود من عملاء البنوك وانخفاض حجم الائتمان الموجه للتجارة الخارجية، وتدني القروض الموجهة للمشروعات الصغيرة بصورة ملحوظة، وقصر الائتمان على مجموعة صغيرة من المستفيدين.

واكد على وجود تحديات أخرى أمام البنوك منها الحجم المرتفع للأصول بالنقد الأجنبي لدى الجهاز المصرفي بما فيه البنك المركزي والذي يزيد على 100 مليار دولار، واتجاه صافي مطالبات الجهاز المصرفي على العالم الخارجي الى التزايد وارتفاعه الى مبلغ 45 مليار دولار.

وأشار الى ان تجربة السياسة الائتمانية في العقود الماضية قد أفرزت ميراثا ثقيلا على منظمات قطاع الأعمال العام، وهنا يصعب الفصل بين السبب والنتيجة، فمن جهة ترى شركات قطاع الأعمال أن جزءا كبيرا من جبل الديون المتراكمة عليها، والذي فاق في بعض الأحيان القيمة السوقية لأصول تلك الشركات، يعود إلى قرارات استثمار غير رشيدة لا دخل لادارة الشركات فيها، الا ان وجهة النظر المصرفية والاقتصادية تعالجان الظاهرة من منظوري ضعف الاداء المالي وانعدام الكفاءة الاقتصادية وسوء الادارة بتلك الشركات.

وقال نائب رئيس جامعة حلوان انه رغم هذه التحديات الا ان هناك عوامل ايجابية قد تنشط سوق الائتمان منها انخفاض معدل التضخم من 24٪ عام 1986 الى 4,6٪ عام 1996، وتحول معدل الفائدة الحقيقي من كونه معدلا سالبا حتى عام 91 الى معدل موجب ومتزايد حتى بلغ 9,2٪ عام 1997، وتضاعف اجمالي حجم التسهيلات الائتمانية الممنوحة للنشاط الاقتصادية 3 مرات خلال الـ 7 سنوات الأخيرة، مع اتجاه نصيب القطاع الحكومي وقطاع الاعمال الى الانخفاض لصالح القطاعات الأخرى، ودلل على ذلك بارتفاع نصيب القطاع الخاص الى 61,1٪ من اجمالي التسهيلات الممنوحة نهاية العام الماضي.

ورصد محمد نور الدين مدير البحوث والمعلومات بالبنك العربي عدة مظاهر أخرى للائتمان المصرفي حيث اشار إلى ارتفاع اجمالي التسهيلات والقروض في يونيه الماضي بحوالي 13٪ لتصل الى 172 مليار جنيه، الا أن معدل الزيادة يقل عن نظيره في العام الماضي حيث بلغ 18,2٪.

وقال ان الزيادة الأكبر تتحقق في القروض والتسهيلات الممنوحة بالعملات الاجنبية 18,7٪ مقابل 11,4٪ للجنيه المصري كما هو الحال في السابق، الا أن معدل الزيادة تراجع عما كان عليه حيث بلغ 33,6٪ للتسهيلات بالعملات الأجنبية ونحو 14٪ للتسهيلات بالجنيه.

ويعكس ذلك رغبة المقترضين في الاستفادة من المستويات المنخفضة للفائدة على العملات الاجنبية مقارنة بالجنيه، الا ان توجيهات البنك المركزي والضوابط التي وضعت مؤخرا للحد من الاقراض بالعملات الاجنبية يمكن ان تسفر عن أوضاع جديدة، ويؤكد ذلك أن ارقام نوفمبر 1998 اشارت الى تراجع في التسهيلات المقدمة بالنقد الأجنبي.

وأضاف محمد نور الدين بأن قطاع الاعمال الخاص أصبح هو المقترض الاول من الجهاز المصرفي حيث خصه نحو 61٪ من اجمالي القروض في يونيه الماضي وبزيادة 27٪ عن العام السابق مما يعكس توسع أنشطة هذا القطاع وفي المقابل تراجع نصيب الحكومة وقطاع الاعمال العام من القروض بحوالي 13٪ وإن ظل ثاني أكبر مقترض من البنوك كما برز القطاع العائلي الذي زاد رصيد قروضه بنحو 15٪ الامر الذي قد يعكس التوجهات الراهنة لتوسع البنوك في الائتمان الاستهلاكي والعقاري فضلا عن الاقراض بضمان أوراق مالية. وتساءل مدير البحوث والمعلومات بالبنك العربي عما اذا كانت السياسات المالية والائتمانية الانكماشية التي اتبعتها الحكومة خلال النصف الأول من التسعينات لاتزال صالحة للتطبيق خلال الفترة التي تستهدف فيها الدولة زيادة معدل النمو الى نحو 8٪، وبمعنى آخر اذا كانت السياسات الانكماشية شديدة الوضوح فهل نتطلع الى سياسات انمائية شديدة الوضوح أيضا تتمكن من توفير التمويل اللازم للمشروعات الاقتصادية وامتصاص الاعداد الكبيرة من العمال المتعطلين والعائدين من دول البترول؟

وتساءل أيضا الى أي درجة يمكن الافادة من مرونة السياسات النقدية والائتمانية لتحقيق أهداف تتعلق بزيادة كفاءة الجهاز المصرفي نفسه وحسن توجيه الائتمان؟ وماهي السياسات الائتمانية التي يمكن تبنيها لدفع البنوك الصغيرة إلى الاندماج او تدعيم مراكزها المالية إذا كان مستهدفا ان تتميز جميع البنوك العاملة في مصر بأوضاع مالية سليمة لتتمكن من مواجهة المنافسة القادمة من الخارج والتي ستزداد بشدة خلال السنوات القادمة؟ وهل يمكن اقرار بعض المزايا لفترة من الوقت للبنك الجديد الناتج عن اندماج بعض البنوك الصغيرة؟.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	مصطفى عبد السلام
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــدد :	٢٤٨٣
المصـــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـــدور :	١٩٩٩/١/٣١

تمويل الصادرات

وطرح جمال عطية المدرس المساعد بقسم اقتصاديات التجارة الخارجية جامعة حلوان قضية دور الائتمان المصرفى فى تمويل الصادرات حيث أكد على ان هناك بعض البنوك لا تزال تفضل منح الائتمان لعمليات الانتاج فى السوق المحلى نظرا لزيادة المخاطر المرتبطة بعمليات التجارة الخارجية بمخاطر الصرف الاجنبى ومخاطر رفض الرسائل التصديرية، كما أن هناك مشكلة تتعلق بعدم تناسب شروط تمويل الصادرات مع امكانيات صغار المدخرين حيث تطلب البنوك ضرورة تقديم طالبى الائتمان لاصول بمثابة رهن، كما تقوم باعداد الدراسات للتأكد من مكانة المركز المالى للعميل، وهذه الأمور يصعب وجودها بالقدر الكافى لدى صغار المصدرين.

وثالثة هذه المشاكل تتمثل فى عدم كفاية الموارد المالية المتاحة لائتمان التصدير رغم الدور الكبير الذى تقوم به الصادات فى تحفيز النمو الاقتصادى فى الدول النامية ومنها مصر، وأرجع ذلك الى تفضيل البنوك لتقديم ائتمان بشكل كبير لعمليات الاستيراد على حساب التصدير خاصة ان البنوك تحصل على هامش ربح معقول من ائتمان الواردات.

الديون المتعثرة

وتناول اشرف عبدالمنعم ببنك العمال المصرى قضية التسويات الائتمانية باعتبارها المدخل لعلاج الديون المتعثرة، وطبقا لما أكده فان الديون المتعثرة يمكن تقسيمها الى ديون تقترب من دائرة الحظر وهى ديون يحتمل أن تسبب خسارة للبنك، وديون مشكوك فى تحصيلها، وديون معدومة، وديون يشوبها ملاحظات مختلفة وقال ان التسويات الائتمانية تعد الاسلوب الامثل لعلاج هذه الديون، فمن خلالها يمكن تعويم العميل وانتشاله وانعاشه او دمج المشروع المتعثر فى مشروعات مشابهة، وقد يصل الأمر الى تصفية المشروع كأحد الحلول السيئة التى تهدد بسمعة البنك واستقراره حيث يهرب العملاء من التعامل مع البنك الذى يعرف عنه أنه لا يقف إلى جانب عميله بعد ان يكون البنك قد ربح كثيراً من خلال التعامل السابق.

وفيما يتعلق بدور ادارة التسويات فى حل هذه الديون المتعثرة أكد اشرف عبدالمنعم ان هذه الادارة تقوم بحل هذه المشكلة من خلال 5 خطوات هى الاتصال بالعميل ومقابلته وتقديم طلب التسوية واعادة الجدولة ودراسة فحص طلب العميل واعداد بدائل مقترحة لإعادة جدولة الدين والتفاوض مع العميل والوصول إلى عقد الجدولة وتوقيعه.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	إسم كاتب المقال :	حسين غيتة
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العدد :	١٥٧٦
المصدر :	(مجلة) الاهرام ألاقتصادى	تاريخ الصدور :	٢٢ / ٣ / ١٩٩٩

الخصخصة تنطلق فى ٩٩

هل يحسم العام الحالى مأزق الخصخصة؟ وهل ستشهد الشهور المقبلة عمليات ناجحة سواء ببيع شركات لمستثمر رئيسى أو بطرحها فى البورصة؟

وزارة الاقتصاد تجيب على هذا السؤال بالإيجاب والإجابة تضمنها تقرير هام حصل الاقتصادى على نسخة منه. ويكشف تفاصيل برنامج الخصخصة الذى تستعد الحكومة لإطلاقه هذا العام.

ويصف التقرير أن عام «٩٩» سيكون عام الحسم وتحديد مصير شركات قطاع الاعمال العام.

ويؤكد التقرير أن العام الحالى سوف يشهد أكبر عملية للخصخصة تشمل نحو ٩١ شركة يتم بيع معظمها لمستثمر رئيسى وبعضها فى البورصة.

ويقدر التقرير قيمة الاصول السوقية للشركات التى يتم طرحها العام الحالى بنحو ٣٠ مليار و٨٤٧ مليون جنيه، كما قدرت عوائد بيع الشركات بنحو ٩ مليارات و٢٨٨ مليون جنيه ويعمل بها ٢٥٧ ألفا ٣٥٣ موظفا وعاملا، بعد خصخصة هذه الشركات يتبقى لدى قطاع الاعمال ٤٠ شركة إيراداتها ١٠ مليار جنيه ويقدر عدد العاملين بها نحو ٩٠ ألف عامل وقيمتها السوقية نحو ٨ مليارات.

تقرير: حسين غيته

طرح ٩١ شركة قيمتها ٣٠ مليار جنيه للبيع هذا العام

د. عاطف عبيد: مصر احتلت المرتبة الرابعة فى قائمة الدول التى نفذت برنامج الخصخصة بنجاح

فى نفس الوقت اكد الدكتور عاطف عبيد وزير قطاع الاعمال ان عملية الخصخصة تسير بخطى سريعة من اجل دفع الاستثمارات المحلية والخارجية فقد تم بالفعل بيع ٣٧٪ من شركات القطاع العام بالاضافة الى ٣٠٪ معروضة للبيع والباقى ٣٣٪ ستطرح خلال العام الحالى.

وقال إن مصر تحتل المرتبة الرابعة ضمن ٤٩ دولة نفذت برنامج الخصخصة بنجاح بعد ماليزيا والتشيك والمجر مشيرا الى أن الاستثمارات العامة بمصر يمكنه تبويبها فى ٦ مجموعات بعضها قابل للخصخصة وبعضها غير وارد طرحه للبيع على الاطلاق.

● نجاح الخصخصة

وأوضح الدكتور عاطف عبيد أن هناك مؤثرين لنجاح الخصخصة، وترتيب اولوية الدول فى تطبيقها وهما قيمة الشركات المبيعة بالمقارنة بالقيمة الدفترية والمؤثر الثانى خاص بقيمة الشركات المبيعة بالمقارنة بالناتج المحلى الاجمالى، وفى مصر تجاوزت القيمة البيعية للشركات التى طرحت للبيع حتى الآن ٥ اضعاف قيمتها الدفترية حيث بلغت قيمتها البيعية نحو ٢٣ مليار جنيه مقابل قيمتها الدفترية التى تقدر بنحو ٤,٢ مليار جنيه كما ان قيمة ما تم بيعه وتحصيله فعلا حتى الان نحو ٣٪ من الناتج المحلى الاجمالى.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	إسم كاتب المقال :	حسين غيتة
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــدد :	١٥٧٦
المصـــدر :	(مجلة) الاهرام ألاقتصادى	تاريخ الصـدور :	٢٢ / ٣ / ١٩٩٩

وأضاف ان برنامج الخصخصة حقق للعمال نحو ٧٥٠ مليون جنيه زيادة فى قيمة الاسهم التى حصلوا عليها وان ربحية الشركات التى تمت خصخصتها وصلت الى ١,٢٢ مليون جنيه كضرائب كما انه فى غالبية الشركات التى تم خصخصتها زاد متوسط الدخل للعمال بل لم يسقط دين واحد عن اى شركة فى شركات القطاع العام بل واصبحت قادرة على سداد ديونها وسداد اموال الموردين.. مشيرا الى ان هناك مجموعة دروس مستفادة فى عملية الخصخصة تتمثل فى نجاح انتاجية الشركات كذلك عدم رضاء جميع الاطراف فهناك تناقض دائم فى المصالح ما بين البائع والمشترى ومابين المالك والعامل ولذلك ينبغى التحلى بالصبر.

● طفرة فى البيع..!

ومن جانبه اكد المستشار جميل مسعد مستشار وزير قطاع الاعمال أن العام الحالى سوف يشهد طفرة فى عمليات بيع شركات قطاع الاعمال حيث يتم طرح عدد كبير من الشركات وبذلك يكون برنامج الخصخصة قد سار فى طريقين متوازيين.. هما الخروج بالشركات المتعثرة من عثرتها والثانى زيادة ربحية الشركات منخفضة الارباح.

واوضح مستشار وزير قطاع الاعمال انه تم تغيير مؤشرات شركات المقاولات والاسكان التى يبلغ عددها ٤٣ شركة بينها ٣٦ شركة متعثرة وتتوزع هذه الشركات على ٣ شركات قابضة مشيرا الى انخفاض عدد الشركات الخاسرة فى مجال المقاولات ليتراوح بين ٦، ٧ شركات خلال عام ٢٠٠٠.

ويتوقع المهندس جميل سعيد حدوث انتعاش اقتصادى ملحوظ فى ظل اكتمال اليات السوق ببدء خصخصة شركات التامين وقطاع البنوك وادخال نظام «صانع السوق» مما ينعكس إيجابيا على مؤشرات السوق.. وهذه بالتحديد تحتاج الى قرار سيادى وخاصة بالنسبة للبنوك وشركات التامين.

ويؤكد المهندس عادل عبدالكريم رئيس الشركة القابضة للتعدين والحراريات السابق أن هناك اتفاقا مكتوبا مع صندوق النقد الدولى ولابد من تنفيذه وعدم التراجع عنه، فهذا الاتفاق يقول بالنص بيع جميع الشركات رابحة أو خاسرة.

● البيع أفضل..!

ويطالب الدكتور محمود سالم مستشار وزير قطاع الاعمال ببيع هذه الشركات بدون اية عمليات إصلاح ويقول لماذا الاصلاح اذا كانت عملية تكاليف إصلاحها تضيع فهى مثل السيارة القديمة التى ينوى صاحبها بيعها فكل ماينفقه عليها صاحبها فى عداد الاموال الضائعة حيث لن يحصل عليها من المشترى.

وفى المقابل يرى الدكتور السيد عليوة رئيس قسم العلوم السياسية بجامعة حلوان ضرورة اصلاح الشركات الخاسرة قبل البدء فى طرحها للبيع.. فهناك شركات استراتيجية خاسرة وعرضها للبيع يعنى إهدارا لاصولها ولاهميتها كوحدات اقتصادية وإنتاجية فلابد من البحث عن اليات لاصلاح هذه الشركات على ان يكون الاهتمام بالتنمية البشرية وتذليل المشاكل المالية والادارية أمرا ضروريا.

● إصلاح متدرج

ويضيف محمد رجب زعيم الاغلبية بمجلس الشورى إن قطار الخصخصة انطلق منذ ٥ سنوات ويسير بأسلوب يمكن الدولة من مواجهة العديد من المشاكل لاننا نقوم بعملية اصلاح اقتصادى متدرج.. وهناك امثله عديدة.

استعجال عملية الاصلاح في الاتحاد السوفيتى والبرازيل.. وغيرها من الدول..أدي الي تعرضهما لأزمات اقتصاديات جعلتهما عاجزين عن الوفاء باحتياجاتهما..

وهذه النقطة الاهم وهى تجربة النمور الاسيوية و ما تعرضت له فى الفترة الاخيرة من انهيارات اقتصادية نتيجة انهيارات البنوك رغم الكم الهائل من الصناعات المتقدمة التى جعلت الدول المتقدمة تعقد العديد من اللقاءات والمؤتمرات التى تستهدف حماية إنتاجها ودعم صادراتها من انتاج هذه الدول التى اثرت بشكل مباشر فى السوق العالمية وأثرت ايضا بشكل اقوى على الدول الصناعية السبع الكبرى المتقدمة ومن هنا علينا ونحن نتكلم عن خصخصة البنوك وشركات التامين سوف يتم طرحها آجلا أو عاجلا ولكنه هذه تحتاج لقرار سياسى عالى المستوى.. لان مصر دولة ناشئة ولذا فإنه يجب التدرج فى طرح الاوراق المالية لمراعاة الطاقة الاستيعابية للسوق وحتى لايحدث إنهيار فى الاسعار كما انه من المصلحة العامة طرح أسهم شركات قطاع الاعمال العام الصناعية المنتجة قبل طرح اسهم المؤسسات المالية وذلك تحقيقا لهدف رئيسى من اهداف الاصلاح الاقتصادى يتمثل فى زيادة القدرة التصديرية للقطاع الانتاجى.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	نهلة ابو العز
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــدد :	٩٧
المصـــدر :	(ملحق) البورصة المصرية	تاريخ الصدور :	١٩٩٩/٣/٢٢

اعلن الدكتور عاطف عبيد وزير قطاع الاعمال ان برنامج الخصخصة سوف ينتهى بالكامل فى ٢٠٠١ حيث سيتم بيع ٦٢ شركة خلال العام الحالى واعداد ٩٠ شركة للبيع عام ٢٠٠٠ وقد تقرر تشكيل لجنة لدراسة اوضاع شركات حلج القطن لتطويرها قبل طرحها، وقال الوزير ان هناك ٥ معايير تحدد قيمة بيع هذه الشركات وهى نتائج اعمال الشركة وقيمة أصولها ومدى صلاحية المعدات وحصة الشركة من السوق وأوضاع العمالة ودرجة مهاراتها ودرجة نشاط سوق الاوراق المالية والحوافز الممنوحة للاستثمارات الجديدة.

الحكومة تطرح ٦٢ شركة هذا العام:

إغراق البورصة باسهم الخصخصة

وجاء إعلان وزير قطاع الأعمال العام فى الوقت الذى تعانى فيه اسهم الخصخصة فى البورصة من تراجع واضح وتشهد الشركات التى تم بيعها لمستثمر استراتيجى مشاكل عديدة.. من هنا ثارت تساؤلات حول التوقيت الذى اختارته الحكومة لبيع هذه الشركات. وهل يمكن فى ظل هذا المناخ ان تحقق عملية طرح شركات التجارة الداخلية وطرح قطاع الكهرباء فى البورصة نجاحا يذكر؟

الدكتور عبدالمطلب عبدالمجيد استاذ التمويل باكاديمية السادات يرى ان تحديد موعد لانتهاء برنامج الخصخصة فى حد ذاته خطأ كبير ذلك ان الموعد الفعلى لانتهاء برنامج الخصخصة والذى تم تحديده مع صندوق النقد الدولى كان فى ٣٠ سبتمبر الماضى ولم يتعجل الصندوق انتهاء البرنامج او الاسراع ببيع الشركات فلماذا يحدد وزير قطاع الاعمال من وقت لآخر موعد انتهاء البرنامج ولا يقوم بالتنفيذ مما يثير القلق لدى المستثمرين.. واضاف د. عبدالمطلب ان التصريح ليس فى صالح الشركات المعروضة ولا فى صالح البرنامج نفسه فالقيد الزمنى لا يحقق النجاح المنشود ، ومن جهة اخرى فإن السوق ليس مستعدا لاستيعاب كل هذا الحجم

المرونة مطلوبة

واشار الى ان المرونة فى بيع الشركات هى افضل السبل لتحقيق اهداف البرنامج وان هناك صورا عديدة للخصخصة ليس فقط البيع لمستثمر استراتيجى او بالبورصة ولكن هناك خصخصة جزئية وصورا عديدة يمكن تنفيذها بالاضافة الى ان بيع شركات كثيرة لمستثمر إستراتيجى يعد ضد اهداف برنامج الخصخصة التى تتمثل فى توسيع قاعدة الملكية، واوضح د. عبدالمطلب ان لكل شركة ظروفها الخاصة والتى على اساسها يتخذ القرار بشأنها فى البيع والدليل على ذلك تجربة الخصخصة الانجليزية التى اخذت فى الاعتبار الآثار الاجتماعية للشركات بمعنى ان الشركات التى يترتب على بيعها اثار اجتماعية سلبية لايسمح ببيعها إلا فى حدود معينة.

وحدد الدكتور عبدالمطلب روشتة لعلاج مشاكل برنامج الخصخصة تتلخص فى المرونة فى اسلوب البيع واعطاء الفرصة للشركات الخاسرة لاعادة هيكلتها وكذلك التدرج فى البرنامج بما يتيح الفرصة للشركات والمستثمرين لتحقيق الاستفادة الكاملة وهذا يتنافى مع التصريحات المتوالية حول انتهاء برنامج الخصخصة

اهمية التوقيت

الدكتور كريم بدر الدين - خبير مصرفى - إشار الى ان المدى الزمنى لتطبيق برنامج الخصخصة يعنى نجاحه بمعنى ان برنامج الاصلاح الاقتصادى وضع فى اعتباره مدة محددة لانتهاء برنامج الخصخصة والسؤال هنا ليس عن المدى الزمنى للبرنامج ولكن عن تحقيق البرنامج لاهدافه، بمعنى ان يكون للقطاع الخاص نصيب اكبر من الاستثمارات عن طريق تحويل الملكية بالمفهوم العام من

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	نهلة ابو العز
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــــدد :	٩٧
المصـــــدر :	(ملحق) البورصة المصرية	تاريخ الصدور :	١٩٩٩/٣/٢٢

الخبراء: السوق غير مستعد لشراء هذا الكم من الشركات
أسهم الكهرباء تكسر الركود والمستثمر الاستراتيجى ليس حلا

تقرير: نهلة أبوالعز

خلال زيادة نسبة مشاركة القطاع الخاص فى الاستثمارات وبالفعل اصبحت نسبة الاستثمارات فى القطاع الخاص الآن ٨٠٪ من إجمالى الاستثمارات.

واضاف ان بيع الشركات الخاسرة يتطلب بالضرورة اعادة هيكلة هذه الشركات وبالفعل خصصت الحكومة جزءا من حصيلة بيع الشركات الرابحة فى البورصة لضخ الاموال فى الشركات الخاسرة، واوضح د. كريم ان مفهوم الخسارة فى شركات القطاع العام له اكثر من معنى فاما ان تكون الخسارة، اقتصادية وفقا للقيود المحاسبية او تكون خسارة نتيجة لسوء الادارة، وعندما يقرر المستثمر الاستراتيجى شراء الشركة لايقدم على هذه الخطوة الا بعد الدراسة الشاملة، وعن مدى استيعاب السوق للشركات المطروحة قال د. كريم ان الشركات المصرية تتميز رغم خسارتها بعدة مميزات جاذبة سواء من حيث قيمة الاصول الخاصة بهذه الشركات والاسم الذى حققته هذه الشركات فى السوق المصرية، لذا فان طرح هذه الشركات سوف يجد عددا من العروض الجيدة .

واضاف أن طرح شركات الكهرباء سوف ينقذ البورصة من حالة الركود النسبى الذى تعانى منه خاصة اذا قامت هذه الشركات باصدار سندات المرافق التى يقلق عليها utilities

من جهة أخرى اشار مدحت ابو الدهب خبير استثمار الى ان عام ١٩٩٦ يعتبر عاما جوهريا فى برنامج الخصخصة حيث أسندت عملية الخصخصة الى اللجنة الوزارية التى شكلها رئيس الجمهورية ويراسها رئيس مجلس الوزراء وكان من المتوقع ان تقوم هذه اللجنة بطرح أو بيع الشركات المتبقية فى برنامج الخصخصة على نحو يحقق السيولة والثقة للمستثمرين لان برنامج الخصخصة عندما بدا فى عام ١٩٩١ استهدف اعادة هيكلة وخصخصة المشروعات المملوكة للدولة، ومع بداية البرنامج كان اجمالى القيمة الدفترية للأصول المملوكة لشركات قطاع عام تبلغ ٦٢ مليار جنيه وهى حوالى ثلاثة امثال اجمالى الاستثمار المحلى السنوى فى تلك السنة، كل هذا يدعونا الى القول بان برنامج الخصخصة كان يسير بتدرج ومعدلات معقولة الى ان شهدت حركته بطءا شديدا فى الفترة الاخيرة، مما دعا الى عدم الثقة فى التصريحات الكثيرة التى اعلن فيها عن انتهاء البرنامج وبيع عدد معين من الشركات فى وقت معين.

دلالة إيجابية

ويشير عصام مصطفى ـ خبير اقتصادى ـ الى انه من الواضح ان العزم فى تطبيق البرنامج والتصريح بجديته فى تنفيذ البرنامج له دلالة ايجابية مما يدل على جدية الحكومة والتزامها بالخطة ولكن لابد من التاكد من امكانية تنفيذ هذه التصريحات خاصة ان معظم الشركات التى اعلن عن طرحها غير جذابة وتعانى من الخسائر مما يدعو الى الاستمرار فى برنامج الخصخصة من خلال الاعتماد على المستثمر الاستراتيجى لانه لايوجد بديل امام الدولة الا البيع بهذه الطريقة، واضاف ان العرض لابد وان يرتبط بالطلب بمعنى ان التصريح ببيع الشركات المتبقية فى برنامج الخصخصة يتطلب ان يكون المستثمرون مستعدين لقبول هذا العرض وليس الحديث عن البيع مجرد تصريح فقط.

وقال ان اثر هذه الشركات على البورصة يكاد يكون محدودا للغاية ذلك لان الحكومة تعتزم البيع لمستثمر استراتيجى وليس البيع عن طريق الطرح فى البورصة، ولكن المشكلة الاساسية تكمن فى استيعاب المستثمرين الرئيسيين لكمية الشركات المعروضة والتى تقوم الحكومة ببيعها.

لذا فالامر يحتاج الى مرونة فى التنفيذ ودراسة اوضاع الشركات جيدا.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	محمد حسونة
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــــدد :	١١٥
المصـــــدر :	(ملحق) البورصة المصرية	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/٧/٢٦

محمد حسونة
القائم باعمال خبير التقييم بالمكتب الفنى
بوزارة قطاع الأعمال العام

تتصدى هذه الدراسة - التى ننشرها على حلقتين - لقضيتين من أهم قضايا الخصخصة فى مصر. القضية الأولى هى تطور مراحل الخصخصة من خلال استعراض مدى زمنى يمتد لنحو ٤ سنوات إتبعت خلاله الحكومة عدة استراتيجيات لتنفيذ البرنامج وهى استراتيجيات تنوعت بتنوع الظروف. وأظهرت الدراسة الأسباب التى دعت الحكومة إلى تنويع أساليب الطرح ومدى استجابة السوق لهذه الأساليب.

تجربة الخصخصة فى الميزان

ثلاث استراتيجيات وثلاث مراحل لبرنامج الخصخصة

اما القضية الثانية فتتصدى لتقييم التجربة المصرية فى الخصخصة.

من المناسب النظر الى برنامج اصـلاح قطاع الأعمال العام والخصخصة على صورة مراحل تاسيسا على نوعية السياسات التى كانت متبعه، من الممكن تقسيمها الى:

أولا المرحلة التمهيدية: من ١٩٩١ حتى منتصف ١٩٩٥

واتسمت بالتحضير للبنية الأساسية للبرنامج لتكفل سهولة ادارة مرحلة التغيير، تخلل هذه الفترة ثلاث عمليات بيع لمستثمر استراتيجى هى بيبسى وكوكا كولا والنصر للمراجل البخارية، بالاضافة لبيع ١٠ شركات تعمل فى استصلاح الاراضى والأشغال العامة عامى ١٩٩٤ وبداية ١٩٩٥ لاتحادات العاملين المساهمين بنسبة ٩٥٪. هذا بالاضافة الى عمليات بيع شرائح فى عدد من الشركات بلغ حوالى ١٣ شركة.

كما اسلفنا، فان تاجيل خصخصة القطاعات المتعلقة بالمرافق مثل الاتصالات والكهرباء وخلافه كان نهجا ملائما لظروف الحالة المصرية، حيث جاءت عمليات طرح تلك القطاعات الضخمة فى ظل ظروف ساعدت على نجاحها، مثال ذلك

■ وجود سوق مال نشيط يعمل فى اطار تشريعى مناسب، وتتوافر فيه سيولة ضخمة مقارنة بسنوات ما قبل ١٩٩٤

■ وجود مؤسسات عاملة فى سوق المال تستوعب عمليات الطرح، منها مؤسسات مشتركة وأجنبية لديها الخبرة العالمية.

■ وجود دراية وخبرة مستفادة من الاخطاء لدى القائمين على البرنامج، ولدى كافة الجهات التى يتعلق عملها بالبرنامج.

■ وجود وعى لدى القطاعات العريضة من الشعب وكذلك القطاعات المؤثرة فى البرنامج مثل الاعلام والعمال والمؤسسات الحكومية والاكاديميين على سبيل المثال، باهمية وفائدة برنامج الخصخصة مما ساعد كثيرا على نجاح عمليات الطرح حتى الان.

ويؤكد ذلك ما جاء فى بحث للسيد الدكتور مختار خطاب مستشار وزير قطاع الأعمال وخبير الخصخصة بالمكتب الفنى، ويذكر فى سياق البحث ايضا ان التحديات التى واجهت البرنامج خاصة فى بدايته شملت جوانب سياسية وتشريعية، مثال ذلك

التفاوت فى مدى قناعة بعض اجهزة الحكومة وحماسها للخصخصة وبين الاجهزة الاخرى مما شكل عائقا للبرنامج. تم التعامل مع هذه المشكلة من خلال دعم الحوار مع تلك المؤسسات وتشكيل اللجنة الوزارية العليا لمتابعة الخصخصة، وتضمين اللجان المختلفة لبعض ممثلين عن تلك الجهات.

■ وجود اتجاه فى بعض الصحف لخلق راى عام معاد للبرنامج. تم التعامل مع ذلك من خلال لقاءات للسيد الوزير و كذلك السادة المسئولون ورؤساء الشركات مع الصحافة، وعقد الندوات العلمية، وتوفير معلومات من خلال عدة مراكز.

+ تحديات تشريعية وصلت الى درجة رفع دعوى بعدم دستورية الخصخصة استنادا للمادة ٢٤ من الدستور التى تنص على ان الملكية العامة هى ملكية الشعب. صدر قرار المحكمة الدستورية العليا بدستورية قانون ٢٠٣ وبالتالى عمليات الخصخصة.

هذا بخلاف ما ساقه بحث الدكتور مختار خطاب من تحديات فى التطبيق سواء من ناحية العمالةوالنقابات وعملية التقييم وتحسينها واستخدام المعونات فى اطار الدعم الفنى للشركات لهذا الغرض، وكذلك اوضاع سوق رأس المال وقدرته الاستيعابية واخيرا التعامل مع الوحدات الخاسرة.

ثانيا البيع بالبورصة: منتصف ١٩٩٥ حتى منتصف ١٩٩٧

كانت هذه المرحلة بمثابة دفعة قوية لبرنامج الخصخصة، حيث تم طرح ٢٦ شركة اغلبية فى البورصة سواء طرح أول أو طرح شرائح لتخرج الشركة الى القانون ١٥٩. كذلك تم طرح شرائح من حوالى ١٠ شركات من قطاعات الأدوية والمطاحن والاسكان والكيماويات و٣ شركات لمستثمر رئيسى.

بدات هذه المرحلة بطرح اسهم شركة الشرقية للدخان بنظام المزاد العلنى، وتخللها فترة الذروة فى انتعاش سوق رأس المال، واخيرا حدث بعض الركود بداية من الربع الثانى لعام ١٩٩٧ حيث بدات المرحلة الثالثة.

من اهم ما تضمنته تلك الفترة مايلى:

١ - تشكيل اللجنة الوزارية لمتابعة الخصخصة مع تسلم الوزارة الجديدة فى بداية ١٩٩٦

٢ - تشكيل اللجنة الرباعية لمراجعة التقييم وكافة تفاصيل الطرح حتى صياغة الاعلان

٣ - البدء فى خلق تفاهم متبادل مع عناصر الطلب وتلقى تغذية عكسية فى صورة مؤشرات عن الطلب فى السوق واهمها مضاعف الربحية.

٤ - الصعود غير المتوقع فى مؤشرات السوق حيث بلغ المضاعف فى التداول الثانوى اكثر من ٢٦ مرة لربح السهم ومع ذلك تمسكت اللجنة الرباعية بعدم الانسياق وراء المضاعف العالى فى التقييم للطرح الأول، فتم الالتزام بمضاعف

الموضوع الرئيسي : الخصخصة — اسم كاتب المقال : محمد حسونة
الموضوع الفرعي : فى مصر : عام — رقم العـــــدد : ١١٥
المصـــــــدر : (ملحق) البورصة المصرية — تاريخ الصـــدور : ١٩٩٩/٧/٢٦

يقارب من ١٠ الى ١١ مرة فى المتوسط لاغلب الطروحات.

٥ - ظاهرة «القطيع» وكذلك دخول الاجانب كمستثمرين فى البورصة حيث لم يتم عمل قيود على دخولهم. جاء هذا التزامن ليؤدى الى انسياق اغلبية السوق خاصة صغار المستثمرين وراء اى ارتفاع فى السهم بالنسبة القصوى التى قررتها البورصة وهى ٥٪ تغير خلال اليوم. ادت هذه الظاهرة الى ارتفاع غير مدعم بتحسن فى اداء الشركات المتداولة، او باى تغير ايجابى فى ظروفها او ما الى ذلك. كان هذا نذيرا لامكانية حدوث الركود الشديد فى السوق فى منتصف عام ١٩٩٧ وتوضح مؤشرات التداول الصادرة عن هيئة سوق المال ذلك.

٦ - الصعود الكبير فى اسعار بعض الأسهم خلال النصف الاول من ١٩٩٦ وبداية موجة الانتعاش فى البورصة، خاصة اسهم مدينة نصر والمالية والصناعية ومصر الجديدة للاسكان التى كان قد تعثر تغطيتها فى الاكتتاب الاول. وصلت القفزة فى السعر الى اكثر من ١٠ مرات سعر الطرح. وقد حاول البعض ارجاع ذلك الى تواضع التقييم، متناسين ظروف السوق وقتها حيث لم يكن هناك مؤشر يعتمد عليه، كما ان اسعار هذه الطروحات استمرت فى نطاق زيادة معقولة لعدة اشهر بعد الطرح. يتضح ذلك فى سهم شركة مصر الجديدة للاسكان الذى حقق زيادة قدرها ١٤٪ فقط خلال عام كامل من تاريخ الطرح حيث بلغ سعر السهم فى ٩٦/٧/١٤ مبلغ ٢٤٠.٣ جم مقابل ٢١٠ حم سعر الطرح فى يوليو ١٩٩٥.

من الضرورى ان نؤكد ان هناك اسبابا متعددة وراء ارتفاع او هبوط اسعار تلك الأسهم منها تخصيص قطعة ارض جديدة لاحدى هذه الشركات، وايضا ظهور مستثمرين عرب استهدفوا شراء تلك الأسهم، بالاضافة الى النمو فى الطلب بشكل عام. اخيرا، فان خروج مدينة نصر والمالية والصناعية من القانون ٢٠٣ لعام ١٩٩١ كان بمثابة رسالة مؤكدة من الحكومة تؤكد جديتها فى الخصخصة نتج عنها انتعاش فى الاسواق وخلق طلب كبير على اسهم الخصخصة التى اصبحت القاطرة فى انعاش البورصة، بغض النظر عن ظاهرة القطيع التى تسببت فى زيادة الطلب بصورة مبالغ فيها.

٧ - نجاح الحكومة فى انجاز الاهداف التى كانت قد اتفقت عليها مع صندوق النقد الدولى بشان خصخصة عدد معين من الوحدات قبل نهاية ديسمبر ١٩٩٦، مما ساعد كثيرا على تقوية موقف مصر فى مفاوضات نادى باريس واسقاط شريحة من الديون تربو على ٤ مليار دولار.

٨ - تحسين اسلوب الاكتتاب من المزاد العلنى الى السعر الاستكشافى مرورا باكثر من اسلوب وفقا لما يلى.

- بداية، اتباع اسلوب المزاد العلنى فى طرح الشرقية للدخان فى يونيو ١٩٩٦، نتج عنه تنفيذ عمليات باسعار تتفاوت بين ٤٢جم و٥٢ جم للسهم. اظهر هذا التفاوت الكبير (حوالى ٢٥٪ من السعر) ان السوق غير قادر بعد على الوصول للتقييمات المناسبة. كذلك فانه عقب هذه العملية، كان هناك رد فعل سلبى من كافة الشركات العاملة فى السوق والتى عبرت عن ضرورة ترك الحكومة ممثلة فى الشركات القابضة لهامش ربح يحققه مشترى السهم فى الطرح الاول خلال التداول فى السوق الثانوية فيما بعد.

- تم بعد ذلك الرجوع الى اسلوب السعر الثابت فى الطرح والذى كان يستخدم فى طرح شرائح فى بداية البرنامج، ولكن هذه المرة كان الاقبال على الأسهم متزايدا خاصة فى مدينة نصر وماتلاها فظهرت الضرورة لعمل «تخصيص» بشكل كبير. اصبح نظام التخصيص من العوامل غير المشجعة للمستثمر حيث لانه كان يحصل على نسبة ضئيلة من الاسهم التى يطلبها. ساعد على رفع عدد مرات تغطية الاسهم المطروحة اللجوء فى البداية الى نظام سداد قيمة الأسهم بعد التخصيص، مما حدى بالمستثمرين الى المبالغة فى طلباتهم للحصول على ما يريدون بعد التخصيص طالما ان السداد مؤجل. فى ظل هذا النظام وصلت مرات التغطية وبالتالى نسبة التخصيص لارقام غير طبيعية، ففى احدى شركات الادوية بلغت الطلبات اكثر من ١٠٠ مرة عدد الاسهم المطروحة للبيع.

- بعد ذلك تم اللجوء الى نظام سداد قيمة الاسهم المطلوبة اولا، ثم يتم رد قيمة الاسهم غير المخصصة. ورغم ان هذا النظام حد من ظاهرة المبالغة فى الطلبات الا انه تسبب فى شكاوى عديدة لطول فترة رد الفارق بين المدفوع وقيمة ما تم تخصيصه، وكانت تصل إلى ثلاثة اسابيع، وتحسنت فيما بعد مع تطوير البورصة.

- اخيرا تم الوصول الى طريقة السعر الاستكشافى التى تسمح بتحريك السعر فى نطاق ٥٪ استجابة لحجم الطلب فى السوق. وتتميز هذه الطريقة بأنها تسمح للشركة القابضة بتحسين حصيلة البيع فى حالة وجود طلب مناسب، مع التنفيذ بسعر واحد فى النهاية هو السعر الذى تتلاقى عنده اكبر كمية عرض مع الطلب. كذلك فيمكن لشركات السمسرة خلال وقت محدد من الجلسة تحريك العروض فى النطاق المحدد بالزيادة او النقصان حسب رغبة عملائهم. عادة ما تتميز هذه الطريقة ايضا بوضع حد اقصى لعدد الاسهم التى يمكن لمستثمر شرائها، وبالتالى تخدم اهداف توسيع قاعدة الملكية وعدم الاحتكار. وقد تم تطبيق هذا الاسلوب اولا فى عملية طرح شريحة من اسهم شركة الصوامع والتخزين فى نوفمبر ١٩٩٦ بسعر ٣٧ جم تم تحريكه ونفذت العملية على سعر ٣٩ جم.

٩ - شهدت المرحلة الثانية ايضا بعض عمليات البيع لمستثمر رئيسى/ استراتيجى هى عمليات بيع شركات الماكو للمحولات، والنصر للمرافق والتركيبات والاهرام للمشروبات.

* انتهت الرحلة فى النصف الاول من ١٩٩٧ بركود فى البورصة. كان من ضمن المبررات التى ساقها البعض هو خروج الاجانب بعد تحقيق ربح راسمالى سريع مستغلين تحرك صغار المستثمرين وراء تحرك السهم بشكل عشوائى. من مؤشرات الانخفاض وفقا لدراسة اعدها المكتب الفنى لوزير قطاع الاعمال العام ان الفارق بين اسعار طرح اسهم الخصخصة واسعار الذروة خلال الربع الاول من ١٩٩٧، كان ربحا قدره ٧.٦٥ مليار جم عن الاسهم المباعة اى انه ربح للمستثمرين حاملى الاسهم بينما تضاءل هذا الفارق - اى الربح - الى النصف تقريبا خلال فترة الركود التى استمرت فيما بعد.

ثالثا من منتصف ١٩٩٧ حتى ١٩٩٨

كان من سمات هذه المرحلة، فى ضوء صعوبة الطرح فى البورصة لعدم وجود طلب مناسب وايضا لوجود عدد قليل من الشركات عالية الربحية التى تصلح للبورصة، ما يلى

١ - شهدت تلك المرحلة عمليات بيع لعدد ١٦ شركة من شركات قطاع النقل البرى ومضارب الأرز والخدمات البحرية لإتحادات العاملين المساهين وفقا للقواعد التى تشمل ٢٠٪ خصما على تقييم السهم، وسداد على فترة من ٨ الى ١٠ سنوات.

٢ - كذلك شهدت عمليات بيع عدد كبير من الشركات كاصول او تصفيتها مع تعويض العمال، فوصل العدد الى ٢٨ شركة.

٣ - ظهر اثر القانون رقم ١ لسنة ١٩٩٧ الذى شجع المنافسة فى قطاع الخدمات البحرية عى التقييمات التى كانت معدة للشركات التى تعمل فى هذا القطاع سواء تداول الحاويات او التوريدات البحرية او التوكيلات الملاحية، وكانت تتمتع بشبه احتكارية.

٤ - شهدت الفترة ايضا اعداد عدد كبير من الشركات للبيع لمستثمرين رئيسيين، نفذت منها ٤ عمليات خلال ١٩٩٨ و٥ عمليات فى يناير عام ١٩٩٩، كذلك شهدت خروج ١٠ شركات الى القانون ١٥٩ من خلال البورصة منها ٥ شركات من قطاع المقاولات الذى شهد جهودا مثمرة فى اعادة الهيكلة خاصة تسوية الديون.

٥ - شهد النصف الثانى من ١٩٩٨ دعوة المؤسسات والشركات المتخصصة الى التقدم باوراقها لاعداد قائمة مختصرة من المؤسسات التى يمكن ان تعاون الحكومة فى عملية البيع لمستثمر رئيسى او ضمان الاكتتاب فى حالة الطرح فى البورصة. كانت عملية اعداد القائمة المختصرة من الاهمية بمكان نظرا لضرورة الاعتماد على البيع لمستثمرين خاصة مع وجود شركات باقية لدى الحكومة قليلة الربحية او خاسرة ولكن يفضل عدم تصفيتها والمحافظة على استمراريتها فى ظل القطاع الخاص.

٦ - شهدت تلك الفترة انجازات كبيرة فى استكمال تسويات الديون فى قطاعات متعددة

.....

رابعا البيع للمستثمرين جزئيا أو كليا وأساليب أخرى من ١٩٩٩

١ - بدات التجربة المصرية خلال عام ١٩٩٨ تطبيق مبدا فصل الاصول قبل البيع لتيسير عملية البيع واستخدام العوائد فى تحسين اوضاع الجزء / المصنع غير المباع او تصفيته وتحمل تكاليف ذلك. ومن المتوقع ان تستمر تلك الطريقة بشكل ملحوظ فى المستقبل نظرا لتكرار عملية تقدم المستثمرين بعروض لشراء وحدات من الشركات المطروحة وليس الشركة بكاملها.

٢ - من المتوقع ان تكون سمة الفترة المقبلة هى عمليات البيع الأكثر صعوبة لمستثمر رئيسى او استراتيجى متخصص. سيعاون فى ذلك بالطبع وجود المؤسسات المتخصصة فى الترويج.

٣ - كذلك من المتوقع فى هذه المرحلة التوسع فى تطبيق نظام البيع بمزيج من النظم (السالف ذكره). مثال ذلك بيع حصة اغلبية لمستثمر رئيسى اولا ثم بيع الحصص المتبقية بالبورصة بعد تجاوب السوق لخروج الشركة الى القطاع الخاص.

٤ - تطبيق اساليب خصخصة الادارة خاصة فى الشركات او الوحدات التى يصعب بيعها مثل تاجير دور العرض بنظام التاجير التشغيلى والذى تمت الموافقة عليه فى الربع الاول من ١٩٩٩ لعدد ١٥ دار عرض.

٥ - من المتوقع ان يشهد البرنامج تطبيق نظام عقود الادارة مع الادارات القائمة على بعض الشركات، وربطها بالاداء المتوقع كما حدث فى دول أخرى مثل الهند، وان اختلفت التفاصيل.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	محمد حسونة
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــدد :	١١٧
المصـــدر :	(ملحق) البورصة المصرية	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/٨/٩

محمد حسونة

القائم باعمال خبير التقييم بالمكتب الفنى
بوزارة قطاع الأعمال العام

يتناول هذا الجزء - الثانى والأخير - من الدراسة الهامة التى أعدها محمد حسونة القائم بأعمال التقييم فى المكتب الفنى لوزير قطاع الأعمال العام - يتناول تقييم تجربة الخصخصة المصرية. وتخلص الدراسة إلى أن هناك نقاط قوة فى هذه التجربة يجب دعمها والاستفادة منها مستقبلا فى تطوير البرنامج حتى يحقق أهدافه بكفاءة.

تجربة الخصخصة فى الميزان:

مكامن قوة يجب دعمها ومخاطر محتملة تجب مواجهتها

٥ـ تقييم التجربة

مكامن القوة

- التعلم من اخطاء الدول الاخرى وكذلك الصعوبات التى واجهت البرنامج داخليا، وذلك لتحسين أداء البرنامج. وقد ثبت من التحليلات السابقة توافق معظم - ان لم يكن كل - سياسات البرنامج المصرى مع خلاصة التجارب الدولية وذلك مؤيداً بالامثلة، بداية من الاجراءات التمهيدية المطلوبة الى اختيار القطاعات المرشحة الى تقييمها واعدادها للبيع وهيكلتها وانتهاء بالتسلسل المنطقى لاستراتيجيات البيع المستخدمة وان تاخر التركيز على عمليات البيع للمستثمرين قليلا.
- عدم القيام بعمليات اعادة هيكلة غير مدروسة لا ينتج عنها تحسن ملموس فى الاداء وبالتالى البيع، والنجاح حتى الان فى تسويات الديون ونظام المعاش المبكر الاختيارى خاصة فى ظل الموارد المحدودة.
- وجود كيان على درجة عالية من الكفاءة لادارة البرنامج وهو المكتب الفنى لوزير قطاع الاعمال، بشهادة تقارير الجهات المحايدة والدولية مثل صندوق النقد الدولى والمعونة الامريكية على سبيل المثال.
- وجود تقدير عالمى لانجازات البرنامج حتى الآن مثل تصنيف مؤسسة ستاندارد اند بور العالمية للمناخ فى مصر على درجة «جاذب للاستثمار». هذا بالاضافى إلى عدة تقارير متعمقة فى دراسة البرنامج المصرى مثل تقرير صندوق النقد الذى صدر فى مايو ١٩٩٨، وتقرير البنك الدولى فى يناير ١٩٩٩، وتقارير الصحف العالمية المتخصصة مثل الايكونوميست وغيرها.
- اقبال أكثر من ٢٠ مؤسسة وبنك استثمارى عالمى سواء من خلال مجموعات أو كيانات مشتركة أو مستقلين على التقدم للقائمة المختصرة للمروجين وضامنى الاكتتاب، فالفرصة سانحة لاستغلال موارد تلك المؤسسات لدفع عجلة البرنامج.
- عدم انسياق المسئولين عن البرنامج وراء الضغوط التى واجهتهم فى بدايات البرنامج للاسراع فى الخصخصة، وتركيز الجهود كما عرضنا سابقا على اعداد البنية السليمة التى تكفل نجاح البرنامج واستقراره.
- حتى فى ظل الركود الراهن فى سق رأس المال، فان هناك انجازا يتمثل فى وجود جهات متعددة من صناديق وشركات سمسرة وراس مال مخاطر ومقاصة وما الى ذلك بلغت ٢٠٤ شركات، لديها خبرة مكتسبة فى السوق المصرية وموارد بشرية تنمى بمرور الوقت مع اتجاه الخصخصة لتشمل قطاعات كبرى مثل ما حدث فى الاتصالات وما سيحدث فى غيرها.
- وجود شفافية كبيرة فى عمليات البيع بدءا من التقييم وانتهاء بالتوقيع، شهد لها مؤخراً تقرير أعده استشاريون عالميون من قبل المعونة الامريكية فى مايو ١٩٩٨من واقع الاجراءات التى اتبعت فى بعض العمليات التى تمت بالفعل.
- تضمين عقود البيع للمستثمرين اجزاء هامة خاصة بالحفاظ على العمالة، تنفيذ أستثمارات معينة فى التطوير، واخيرا عدم تغيير النشاط لتجنب المخاطر المستقبلية. لاغراض المقارنة بين تجربة مصر والتجارب الاخرى المعروفة، نستعرض تصريحات بريجيت برويل الرئيسة السابقة للترويهاند وهى الجهة التى كانت تقوم على ادارة عملية الخصخصة، والتى اقرت بانه فى بداية البرنامج قام بعض المستثمرين بشراء الشركات ليس بهدف استمرارية تشغيلها وانما بهدف جعلها مخسرة وتصفيتها واستغلال اصولها بالبيع او الحصول على نصيبها من السوق فى حالة بيعها لمنافس (ماكينزى كوارترلى).

- الاستقرار السياسى مع جود اللجنة الوزارية لمتابعة الخصخصة ممثلة فى أكثر من ١٥ وزيرا مما يجعلها جهة عليا موثوقا بها وييسر عملية الحصول على الموافقات من اكثر من جهة إلى حد كبير. لمعرفة قيمة هذا الوجود نستعرض ما قاله وزير الخصخصة البولندى يانوس ليواندوفسكى، حيث أوضح انه من المشاكل المستعصية فى تنفيذ البرنامج البولندى إستمرت لسنوات كانت عملية ضرورة

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	محمد حسونة
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــدد :	١١٧
المصـــدر :	(ملحق) البورصة المصرية	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/٨/٩

الرجوع الى البرلمان للحصول على موافقة الحكومة الائتلافية المكونة من سبعة احزاب على كل خطوة من خطوات البرنامج مهما كانت مما اعاق تقدمه كثيراً (ماكينزى كوارترلى).

- وجود انجازات واضحة فى كسب اغلبية الرأى العام فى فترة مناسبة خلال المرحلة الأولى. وللوقوف على مدى اهمية ذلك نقارن تجربتنا بالتجربة البولندية مرة اخرى حيث صرح وزير الخصخصة البولندى بأنه بعد مرور أكثر من ٤ سنوات على برنامجهم، ظلت عملية اقناع الشعب بمفهوم الخصخصة هى «العائق الرئيسى» لتقدم البرنامج وظل عليهم «اقناع الشعب والعمال بجدوى الخصخصة لشركاتهم وللاقتصاد البولندى ككل» (ماكينزى كوارترلى).

- تشير المؤشرات المالية لاجماليات شركات قطاع الأعمال التابعة الى تحسن مستمر، خاصة مع الأخذ فى الاعتبار تاثير استبعاد نتائج الشركات الرابحة المباعة وهو مايظهر فى الجدول المرفق بهذه الدراسة.

- بالطبع لا يكتمل تقييم التجربة الا بتقييم اداء الشركات المباعة اغلبية قبل وبعد البيع. فى دراسة اعدها المكتب الفنى يتضح انه من عينة شملت ٢٨ شركة من ١٠ قطاعات نشاط وبيعت اغلبية باساليب بيع متعددة، حققت ٢٠ شركة طفرة فى المبيعات والربحية. كذلك فقد ظهرت المؤشرات ايجابية للغاية فى انخفاض رصيد القروض المصرفية، فى ارتفاع متوسط اجر العامل، وفى تطور الربح قبل خصم الفوائد والضريبة وبعض المؤشرات الأخرى، وقد حازت هذه الدراسة على استحسان الجهات الدولية التى وجدت نتائجها دليلا قويا على حسن ادارة البرنامج، خاصة البنك الدولى.

٥-٢ نواحى التطوير الممكن

- وجود اكثر من جهة تدلى بتصريحات عديدة ومتتالية لها علاقة ببيع الشركات مما يؤثر على السوق احيانا.

- ضرورة عمل نشرة دورية معتمدة عن تطور البرنامج، على سبيل المثال ربع سنوية، وذلك لتفادى النقطة السابقة، وعلى الرغم من وجود انجازات كبيرة على مستوى حملات التوعية واللقاءات المستمرة حتى الآن.

- محاولة تحسين الكوادر التى تجلبها جهات المعونة لتقديم الدعم الفنى والتدريب لقطاع الأعمال وغيره.

- ضرورة وجود نظرة اشمل لعملية التقييم خاصة للشركات ضعيفة الربحية أو الخاسرة، حيث تعتبر الخسارة السنوية بالطبع نزيفاً حقيقيا لأموال الدولة، وبالتالى من الممكن تطبيق بعض المرونة فى السعر الأساسى (الادنى) المحدد فى التقييم لتلك الشركات عند تلقى عروض المستثمرين، حيث ان تجنب الخسائر هو فى حد ذاته حفاظ على المال العام.وهناك بعض المؤشرات على وجود تلك المرونة بالفعل ظهرت فى عمليات بيع للمستثمرين مؤخراً.

- من الممكن ان تكون عملية اللجوء لمروجين عالميين سلاحا ذا حدين، فى حالة اعطاء انطباع سلبى غيرحقيقى عن شفافية البرنامج ومرونة القائمين عليه، لهذا يجب نشر فكر واسلوب التعامل مع المروجين بين المسئولين المعنيين بشكل مكثف وسريع من خلال لقاءات مشتركة وما الى ذلك. جدير بالذكر انه جار حاليا اعداد لقاءات لهذا الهدف.

- استمرار ظاهرة «القطيع» فى سوق راس المال من الممكن ان يؤدى إلى دورة أخرى من الارتفاع غير المدروس والمبالغ فيه فى الأسعار، ذلك على الرغم من خروج الكثير من صغار المستثمرين.

- وجود ظاهرة «السهم القائد» الذى يتحكم فى اتجاهات السوق من خلال عدد محدود من الأسهم مثل سهم البنك التجارى الدولى سهم موبينيل وغيرهما، كما يؤكد خبراء السوق. ويضيفون ان زيادة عدد الأسهم المطروحة خاصة لكيانات كبيرة مطلوب لتلاشى هذه الظاهرة ومن الممكن ان يلعب القطاع الخاص دوراً ريادياً فى هذا.

- ضرورة العمل بشكل سريع على تطوير نماذج القوائم المالية وفقا للنظام للتواكب مع المفاهيم والأعراف الدولية. وفى خطوة فى هذا الاتجاه قام القانون ٩٥ لسنة ١٩٩٢ باستحداث قائمتى دخل ومركز مالى فى ملحق «٣١» الخاص به. على الرغم من ذلك، فالأمر لا يقتصر فقط على اعداد نماذج جديدة موحدة وانما على التعريف بها وبكيفية اعدادها للقائمين عليها، وذلك من خلال لجان تطوير النظام الموجودة بالجهاز المركزى للمحاسبات. ويؤكد ذلك السيد الأستاذ فؤاد عبدالوهاب مدير المكتب الفنى والذى عاصر التجربة وتحمل جزءاً كبيرا من مسئولية اعطاء دفعة للبرنامج منذ عام ١٩٩١، ويضيف سيادته أن ذلك سيساعد كثيرا فى تسهيل عملية جذب المستثمرين لأن بعضهم وفقا للتجارب السابقة كان يصادف بعض التعثر فى فهم مؤشرات وقوائم الشركات.

٥-٣ الفرص السانحة فى المستقبل

- يؤكد بعض الخبراء العالميين امكان اتجاه بعض الاستثمارات العالمية الى الأسواق الناشئة الاكثر استقراراً مثل السوق المصرى بعد الأزمة الآسيوية.

- بدء الخصخصة فى قطاعات اخرى بجانب قطاع الأعمال، اغلبها قطاعات ضخمة مثل البنوك والمرافق من الممكن ان يطرح جزء من اسهمها فى البورصة، فتساهم فى انعاشها مجدداً.

- من الممكن ان تخلق المؤسسات العالمية التى سوف تعمل فى الترويج لشركاتنا فرصا كبيرة من ناحية الوصول بأخبار البرنامج المصرى الى دول ليست على دراية به وبالتالى الى مستثمريها، بما يخدم عملية جلب التكنولوجيا الحديثة وخلق فرص عمل حقيقية وتنمية الصادرات فى ظل دور اكبر للقطاع الخاص الوطنى والأجنبى حسب القطاعات.

- وجود اهتمام من جهات المعونة الدولية مثل المعونة الأمريكية بتوفير التمويل اللازم للخصخصة، خاصة من خلال الدعم الفنى، حيث رصدت المعونة الامريكية اخيراً ٤٠ مليون دولار لاستغلالها فى جهود الخصخصة سواء لقطاع الأعمال أو غير ذلك.

- ظهر اخيرا اهتمام من بعض المؤسسات الدولية المتخصصة فى عمليات تدوير الشركات وتحسين ادائها فى الوجود فى السوق المصرية من خلال مؤسسات تتولى تحسين اداء بعض القطاعات مثل الغزل والنسيج الذى يتطلب جهداً كبيراً فى استكمال عملية اصلاحه.

٥-٤ المخاطر المحتملة

- حيث أن التجربة المصرية تركز حاليا على البيع لمستثمرين، فيجب الأخذ فى الاعتبار نتائج التجارب الأخرى التى ظهر فيها عدم توفيق فى اختيار المستثمر المناسب الذى يقدر على الوفاء بالتزاماته التعاقدية بشكل مرض كما حدث فى بعض الحالات فى تركيا وفى المانيا الشرقية (كيكرى) وفقا لتقارير البنك الدولى خاصة فيما يختص بالعمالة.

- مراقبة عملية دخول الاستثمارات الأجنبية فى البورصة خاصة مع وجود دروس مستفادة من تجربتنا متمثلة فى الركود الذى سادها بعد فترة الانتعاش، وكذلك دروس مستفادة من دخول بعض الأجانب فى بورصات الشرق الأقصى الأكثر قوة من بورصتنا، ومساهمتهم فى انهيارها بشكل مباشر، مما يشكل خطراً محتملاً.

- ضرورة عمل التشريعات اللازمة لدعم بعض الخطوات والاجراءات التى تمت بقرارات وليس تشريعات.

٦- خاتمة

كانت هذه الورقة محاولة لوضع التجربة المصرية فى مقارنة مع تجارب الدول الأخرى وكذلك مع خلاصة توصيات الجهات الدولية فى كيفية تنفيذ برنامج اصلاح شامل لخصخصة القطاع العام على اسس سليمة. من المؤكد اننا لم نغط كافة الجوانب ولكن حاولنا فيما تطرقنا له ان ننأى عن تقديم اراء وانما عرضنا وقائع وحقائق سواء من تجربتنا أو من تجارب اخرى. على الرغم من ذلك، فان الاختلاف فى تقييم بعض الأوضاع قائم لا محالة وهو من اهم أسباب التطوير للتجربة وتحسينها وصولا للهدف المشترك وهو نجاح برنامج الاصلاح بشكل عام، وهو ما يستلزم تحسين أداء وحدات قطاع الأعمال من خلال برامج اعادة الهيكلة وتوسيع قاعدة الملكية.

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	كمال ريان
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العدد :	٢٦١١
المصدر :	العالم اليوم	تاريخ الصدور :	١٩٩٩/٨/٢٨

بعد تراجع شركات قطاع الأعمال عن طرح أسهمها فى البورصة

الخصخصة مازالت تعيش فى جلباب المستثمر الرئيسى

د. عبد المطلب عبد الحميد:

أوضاع الشركات وراء التوسع فى بيعها للمستثمر الرئيسى

عطية عبد الكريم:

اللجنة الوزارية تحدد موعد طرح الشركات وأسلوب بيعها

د. جلال غراب:

المصلحة تقتضى الانتظار قبل طرح الأسهم لحين عودة الأوضاع لطبيعتها

م. عادل الموزى:

الوضع الأمثل هو بيع نسبة من الأسهم فى البورصة وطرح أخرى لمستثمر رئيسى

تحقيق – كمال ريان:

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	كمال ريان
الموضوع الفرعي :	فى مصر : عام	رقم العـــــدد :	٢٦١١
المصـــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصــدور :	١٩٩٩/٨/٢٨

تراجعت وزارة قطاع الأعمال العام عن طرح اسهم شركاتها للاكتتاب العام في بورصة الاوراق المالية بعد ان كانت قد قررت منذ نحو شهرين طرح عدد من الشركات في البورصة لتوسيع قاعدة الملكية.

وقررت وزارة قطاع الاعمال العام استمرار التوسع في طرح الشركات للبيع لمستثمرين رئيسيين رغم انتقادات الخبراء لهذا الاتجاه من جانب وزارة قطاع الاعمال العام باعتبار انه يشكل تعارضا مع الهدف من عملية الخصخصة وهو توسيع قاعدة الملكية.

ويشير تقرير لوزارة قطاع الاعمال العام الى ان برنامج الخصخصة منذ مايو من هذا العام وحتى اغسطس الحالى تضمن طرح 23 شركة للبيع منها 17 شركة لمستثمر رئيسى مقابل 3 شركات فقط يتم طرح اسهمها للاكتتاب العام فى البورصة و3 شركات اخرى يتم طرح نسبة منها لمستثمر رئيسى ونسبة اخرى فى البورصة او لاتحاد العاملين المساهمين.

فترة المقاطعة

ورغم ضآلة عدد الشركات التى كانت وزارة قطاع الاعمال العام قد قررت طرح اسهمها فى البورصة خلال الشهور الاربعة الاخيرة الا انها لم تطرح ايا من هذه الشركات بسبب انخفاض اسعار الاسهم لتستمر فترة مقاطعة شركات قطاع الاعمال العام للبورصة والتى وصلت الى حوالى عام ونصف.

ويشير التقرير الى ان وزارة قطاع الاعمال العام طرحت بالفعل عددا من الشركات التى كان مقررا بيعها لمستثمر رئيسى ومن الشركات التى تم طرحها للبيع السويس للشحن والتفريغ والمصرية لصناعة المعدات التليفونية ونيازا والوادى لحليج الاقطان و5 شركات للتجارة الداخلية وصناعة البلاستيك والكهرباء.

وعلى العكس مما سبق فإن وزارة قطاع الاعمال لم تطرح للبيع اى من الشركات التى كان مقررا طرحها للاكتتاب العام فى البورصة ومنها المصرية لتجارة الادوية والمصرية العامة للمقاولات والنيل للادوية.

ويوضح التقريران وزارة قطاع الاعمال قامت بطرح 31 شركة لمستثمر رئيسى خلال الفترة من يونيه حتى ديسمبر من عام 1998 بقيمة بلغت 2,7 مليار جنيه مشيرا الى ان اجمالى الشركات التى تمت خصخصتها حتى نهاية عام 1998 بلغ 119 شركة منها 36 شركة فقط تم بيعها بالكامل او بيع اغلبية اسهمها فى بورصة الاوراق المالية.

ولكن الا يتعارض توسع شركات قطاع الاعمال فى البيع لمستثمر رئيسى مع توسيع قاعدة الملكية؟ والى متى تستمر الشركات فى مقاطعة البورصة؟

بداية يؤكد الدكتور عبد المطلب عبد الحميد الاستاذ باكاديمية السادات للعلوم الادارية ان بيع الشركات لمستثمر رئيسى يتعارض مع الهدف الرئيسى لعملية الخصخصة وهو توسيع قاعدة الملكية فى شركات قطاع الاعمال العام.

ويشير الى انه رغم تعارض البيع لمستثمر رئيسي او استراتيجى مع الهدف الرئيسى لعملية الخصخصة الا ان هناك بعض الاسباب التى كانت وراء اندفاع وزارة قطاع الاعمال العام فى طرح شركاتها لمستثمرين رئيسيين وتوسعها فى ذلك ومن هذه الاسباب ظروف سوق الاوراق المالية التى تنخفض فيها اسعار الاسهم بشكل مستمر بسبب عدم استكمال بنيتها الاساسية وغياب مبدأ الشفافية او عدم اكتماله وكذلك انسحاب عدد كبير من صغار المستثمرين بعد الخسائر التى لحقت بهم من الاستثمار فى البورصة فى الوقت الذى يفضل فيه كبار المستثمرين الشركات المغلقة.

ويشير الدكتور عبد المطلب عبد الحميد الى ان السبب الثانى وراء التوسع فى طرح شركات قطاع الاعمال العام لمستثمر رئيسى هو اوضاع الشركات المطروحة للبيع نفسها وحاجتها لمستثمر قوى يمتلك اغلبية الاسهم لادارتها وتطويرها موضحا ان تفتيت اسهم الشركة على عدد كبير من المساهمين يجعلهم غير قادرين على ادارتها بشكل جيد او توجيه مجلس الادارة خاصة فى ظل انخفاض الوعى لدى عدد كبير من صغار المستثمرين.

أما السبب الثالث وهو الاهم فى رأى الدكتور عبد المطلب عبد الحميد للتوسع فى طرح الشركات لمستثمر رئيسى فهو حاجة الشركات نفسها لمستثمر قوى يمتلك الخبرة والتكنولوجيا اللازمة لتطويرها.

تدابير مطلوبة

ويشير الى اهمية اتخاذ عدد من التدابير لتفعيل دور البورصة والتوسع فى طرح اسهم الشركات للاكتتاب العام بما يضمن توسيع قاعدة الملكية ومنها الاعتماد على شركات الترويج المتخصصة فى طرح الشركات للبيع.

ويوضح انه لايجب انتظار انتعاش اسعار الاسهم فى البورصة حتى تتم العودة لطرح شركات قطاع الاعمال العام بل ان هذه الشركات يمكن ان تساهم بنفسها فى عملية الانتعاش اذا تحققت الظروف الصحية لعمليات الطرح فهناك علاقة قوية بين التوسع فى طرح الاسهم وانتعاش البورصة وهو مايمكن ان نطلق عليه عملية التغذية المرتدة.

صانع السوق

ويؤكد الدكتور عبد المطلب على اهمية الاهتمام بدور صانع السوق وتعميق الشفافية وتحقيق المزيد من اللامركزية فى البورصة من خلال الاهتمام بانشاء عدد كبير من فروع البورصة بالاقاليم.

ويشير كذلك الى اهمية دور السماسرة فى تحقيق الانتعاش بالبورصة وكذلك دور شركات تدوير محافظ الاوراق المالية وصناديق الاستثمار التى يمكن ان تساهم جميعها فى انتعاش سوق الاوراق المالية.

ويؤكد المهندس عطية عبد الكريم رئيس مجلس ادارة الشركة القابضة للنقل ان مجال عمل الشركات وطبيعتها يحدد اسلوب خصخصتها موضحا أن اللجنة الوزارية للخصخصة هى التى تحدد موعد طرح الشركات للبيع والاسلوب الذى يتم به الطرح.

ويشير الى ان جميع الشركات التابعة للشركة القابضة للنقل جاهزة للبيع منذ عدة اشهر الا ان الاعتبارات المذكورة هى التى تحدد موعد واسلوب عملية الطرح.

ويوضح ان شركات الخدمات البحرية جاهزة للخصخصة منذ فترة كبيرة الا انه لم يتم بعد تحديد اسلوب الطرح الذى سيراعى طبيعة هذه الشركات ومدى امكانية بيع الشركات لمستثمرين رئيسيين يتولون ادارتها واستمرار تطويرها او طرح اسهمها فى البورصة.

ويضيف ان الشركة القابضة للنقل قامت بتطوير هذه الشركات وكذلك شركات نقل الركاب بما يؤهلها للمنافسة مع الشركات الاخرى كما يؤهلها لطرح اسهمها للبيع.

عروض غير جادة

ويشير الى ان الشركة القابضة قررت طرح بعض الشركات لمستثمر رئيسى منها السويس للشحن والتفريغ التى تم طرحها بالفعل لكن العروض التى قدمها المستثمرون لشرائها كانت غير جادة لذلك يتم بحث تمليكها للعاملين.

ويوضح ان الشركة القابضة ستطرح خلال الايام القادمة شركة اصلاح السيارات كذلك لمستثمر رئيسى حيث يتم حاليا تقييمها تمهيدا لعملية الطرح مشيرا الى ان اوضاع هذه الشركات تؤهلها للبيع لمستثمر رئيسى او تمليكها للعاملين.

ويؤكد ان الشركة القابضة قامت بتمليك بعض الشركات الصغيرة التى تعمل فى مجال نقل البضائع للعاملين بهذه الشركات.

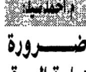
تأجيل الطرح

ويؤكد الدكتور جلال غراب رئيس مجلس ادارة الشركة القابضة للادوية ان انخفاض اسعار الاسهم فى البورصة على مدى الشهور الماضية وراء تأجيل طرح الشركات.

ويشير الى ان الشركة القابضة للادوية ستطرح خلال الفترة القادمة اسهم ثلاث شركات فى البورصة لتوسيع قاعدة الملكية وهى المصرية لتجارة الادوية والنيل وسيد للادوية موضحا ان هذه الشركات جاهزة للبيع منذ شهور طويلة الا ان الشركة القابضة لن تطرحها الا بعد عودة اسعار الاسهم للارتفاع بما يعبر عن الاوضاع الحقيقية للشركات.

ويضيف ان القضية فى طرح الشركات للبيع ليست قضية المستثمر الرئيسى او البورصة حيث ان اسلوب طرح الشركات



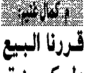




ضرورة دراسة السوق قبل طرح الأسهم



المستثمرون لن يقبلوا على شراء أسهم الشركات التى تتعرض للانخفاض



قررنا البيع ولكن تم التأجيل لحين عودة الأسعار للارتفاع

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	أسم كاتب المقال :	كمال ريان
الموضوع الفرعي :	فى مصر : عام	رقم العـــــدد :	٢٦١١
المصـــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـــدور :	١٩٩٩/٨/٢٨

محمد سيد دسوقي

الشركات التى تطرح لمستثمر رئيسى تحتاج الخبرة والإمكانيات اللازمة للتطوير

يحدده العديد من العوامل منها طبيعة الشركة وعلى سبيل المثال فان شركات الادوية يتم خصخصتها من خلال البورصة حيث يتم طرح نسبة 40٪ كحد اقصى من اسهمها للبيع مقابل احتفاظ الحكومة بنسبة 60٪ من الاسهم.

ويشير الى ان شركة الجمهورية للادوية على سبيل المثال يتم حاليا دراسة امكانية طرحها لمستثمر رئيسى لانها غير متخصصة فى انتاج الادوية.

ويضيف ان الشركات التى سيتم طرح اسهمها فى البورصة يراعى ان تتم عملية الطرح فى الوقت المناسب الذى تعبر فيه اسهم الشركات عن اوضاعها الحقيقية اما فى فترة الانخفاض فان المصلحة تقتضى الانتظار قبل طرح الاسهم لحين عودة الاوضاع الى طبيعتها.

التأكد من السوق

ويقول المهندس احمد السيد رئيس مجلس ادارة الشركة القابضة للتشييد انه قبل طرح اسهم اية شركة فى سوق الاوراق المالية يجب التاكد اولا من ان حالة السوق تسمح بعملية الطرح.

ويشير الى اهمية دراسة السوق واوضاع الاسهم وعدم طرح اية شركة للاكتتاب العام الا بعد التأكد من موضوعية اسعار الاسهم فى السوق حتى لايتم بيع السهم بسعر اقل من قيمته الحقيقية.

ويضيف ان هناك بعض الحالات التى تم فيها طرح شركات ولم تنجح عملية الطرح بسبب أوضاع السوق ومنها شركة مختار ابراهيم للمقاولات التى تم طرح اسهمها ولم يتم بيع سوى 3,5٪ من الاسهم.

ويوضح ان الشركة القابضة ستطرح شرائح اضافية من شركة مختار ابراهيم للبيع فى بورصة الاوراق المالية خلال الفترة القادمة الا انها تنتظر التوقيت المناسب لعملية الطرح بعد استقرار أوضاع السوق وعودة الاسعار للارتفاع بما يعبر عن نتائج اعمال الشركات.

ويشير الى ان عملية الطرح ستتم بنسبة تضمن بيع أغلبية الاسهم للقطاع الخاص بما يضمن انتقال ملكيتها من شركات قطاع الاعمال العام الى القطاع الخاص.

ويضيف ان هناك بعض الشركات سيتم طرحها للبيع قريبا منها المصرية للمبانى والبحر الاحمر للمقاولات التى يتم حاليا دراسة اسلوب طرحها الذى سيكون غالبا لمستثمر رئيسى.

ويشير الى انه تقرر كذلك طرح شركة العبد للمقاولات للبيع بالبورصة بنسبة 20٪ قابلة للزيادة حتى 51٪ من اجمالى الاسهم بما يضمن انتقال ملكية غالبية اسهم الشركة من قطاع الاعمال العام الى القطاع الخاص.

ويضيف ان انخفاض اسعار الاسهم فى البورصة تسبب فى تأجيل طرح عدد كبير من الشركات مؤكدا ان بعض الشركات انخفضت اسعار اسهمها عن سعر الطرح رغم تحسن نتائجها.

البديل المتاح

ويؤكد الكيميائى عادل الموزى رئيس مجلس ادارة الشركة القابضة للصناعات الكيماوية انه رغم ان التوسع فى طرح الشركات لمستثمر رئيسى لا يحقق هدف توسيع قاعدة الملكية.

الا ان هذا الاجراء هو البديل المتاح فى ظل حالة الركود التى تسيطر على البورصة.

ويشير الى ان الشركات القابضة لايمكنها العودة لطرح اسهم الشركات التابعة لها فى البورصة الا بعد عودة اسعار الاسهم للارتفاع بما يشجع الشركات للعودة لطرح اسهمها.

ويضيف انه فى جميع الحالات يجب ان يكون هناك مستثمر رئيسى يمتلك النسبة الاكبر من اسهم الشركة لانه لايمكن تصور توزيع جميع الاسهم على افراد والا تسبب ذلك فى مشكلات كبيرة للشركة بسبب غياب الادارة القوية.

ويؤكد على ضرورة ان يكون لاحد المساهمين حصة من الاسهم لاتقل عن 30٪ من الاسهم لادارتها بشكل جيد واتخاذ القرارات التى تناسب احتياجات العمل.

ويشير الى ان الوضع الامثل هو بيع نسبة من اسهم الشركة فى البورصة للاكتتاب العام وطرح نسبة اخرى لمستثمر رئيسى تكون له القدرة على الادارة واتخاذ القرارات.

ويضيف المهندس عادل الموزى ان بعض المستثمرين الرئيسيين يحاولون شراء الشركات باسعار تقل كثيرا عن اسعارها الحقيقية كما يضعون شروطا صعبة للشراء ومن ذلك ماحدث لشركة فرتا للورق التى تقدم المستثمرون لشرائها بسعر اقل من ثلث قيمتها الحقيقية التى حددها تقييم الجهاز المركزى للمحاسبات كما طلب المستثمرون الاستغناء عن عدد كبير من العمال الا ان الشركة القابضة رفضت هذه العروض.

ويشير الى ان الشركة القابضة قررت استمرار اجراءات اصلاح الشركات التى تم الغاء اجراءات بيعها للمستثمرين بسبب عدم جدية العروض المقدمة للشراء موضحا انه بعد استكمال اجراءات الاصلاح سيتم طرح الشركات فى البورصة اذا حققت أرباحا تؤهلها لذلك أو تمليكها للعاملين.

ويوضح المهندس عادل ياسين رئيس القطاعات الاقتصادية والتجارية بالشركة القابضة لتصنيع المنسوجات والتجارة ان انخفاض الاسعار فى البورصة يؤدى الى عدم طرح اسهم الشركات فيها.

ويشير الى أن المستثمرين لن يقبلوا على شراء اسهم الشركات التى تتعرض للانخفاض المستمر وبذلك فان البيع للمستثمر الرئيسى يظل هو البديل الانسب لاستمرار تنفيذ برنامج الخصخصة.

اختلاف الظروف

اما الكيميائى محمد سيد دسوقى رئيس مجلس ادارة الشركة القابضة للتعدين والحراريات فيؤكد ان مجموعة الشركات التى يتم طرحها للبيع فى البورصة تختلف عن تلك التى يتم طرحها لمستثمر رئيسى فعملية طرح أسهم الشركات بالبورصة تتم عندما تحقق الشركة ربحية مناسبة تؤهلها لذلك وكذلك ان يكون الوضع المالى والفنى للشركة مستقر اما الشركات التى يتم طرحها لمستثمر رئيسى فهى الشركات التى لاتحقق ارباحا تؤهلها لطرح اسهمها فى البورصة ويوضح ان الشركات التى يتم طرحها لمستثمر رئيسى تكون عادة فى حاجة الى الخبرة والتكنولوجيا والامكانيات اللازمة للتطوير والتى تحتم بيعها لمستثمر قوى يمتلك هذه الامكانيات كما يمتلك غالبية الاسهم التى تؤهله لإدارة الشركة واتخاذ القرارات المناسبة.

ويؤكد ان الوقت غير مناسب حاليا لطرح أسهم الشركات الرابحة للاكتتاب العام بالبورصة فرغم تحسن اوضاع عدد كبير من الشركات بالمقارنة مع اوضاعها وقت طرح الاسهم الا ان اسعار اسهمها تشهد انخفاضا غير مبرر وهو مايجعل الشركات تحجم عن طرح المزيد من الاسهم فى الوقت الحالى.

ويضيف ان الشركة القابضة للتعدين ستطرح بعض الشركات للبيع لمستثمر رئيسى خلال الفترة القادمة منها القومية للاسمنت واسمنت حلوان بالاضافة الى الشركة الشرقية للدخان.

ويؤكد المهندس كمال غنيم رئيس مجلس ادارة الشركة القابضة للمضارب والمطاحن ان هناك ثلاث شركات للمطاحن قررت جمعياتها العمومية طرح نسبة تبلغ 10٪ من اسهمها للبيع فى البورصة الا انه تم تأجيل عملية الطرح بسبب انخفاض الاسعار.

ويشير الى ان الجمعيات العمومية للشركات الثلاث كانت قد قررت زيادة نسبة الاسهم المطروحة للبيع من 60٪ الى 70٪ من اسهم كل منها الا ان ذلك لن يتم الا بعد عودة الاسعار للارتفاع.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	عبد الناصر محمد
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــدد :	٢٦١٨
المصـــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/١٠/٤

مع بدء السباق الأخير بين المستثمرين والبنوك

برنامج الخصخصة والطريق الصعب!



الموضوع الرئيسى : الخصخصة — اسم كاتب المقال : عبد الناصر محمد
الموضوع الفرعى : فى مصر : عام — رقم العـــــدد : ٢٦١٨
المصــــــدر : العالم اليوم — تاريخ الصــدور : ١٩٩٩/١٠/٤

■ عبدالناصر محمد ■

دخل برنامج الخصخصة فى مرحلة ليست سهلة مع البدء فى طرح الشركات العامة ذات الهياكل المالية المختلة، رغم الإعداد الجيد للبرنامج والخطوات الناجحة التى تمت لإعداد هذه الشركات لتلك الخطوة إلا أن الأوساط الاقتصادية تنتظر .. وتترقب توجهات المستثمرين تجاهها مقارنة بالجاذبية التى تحققها المشروعات القومية العملاقة فى توشكى وشرق العوينات وشمال خليج السويس وشرق بورسعيد..

والسؤال الذى نحاول الإجابة عليه هنا هو : كيف ندعم الجهود المبذولة لتحقيق أكبر نجاح لهذه المرحلة من الخصخصة؟ .. وتخطى الطريق الصعب ؟.

تؤكد المؤشرات الاولية أنه تم مبكرا حسم السباق لصالح المشروعات العملاقة وهو ما يظهر من توجه العديد من كبار رجال الاعمال إلى الاستثمار فيها تساندهم البنوك، بالطبع كل ذلك يمثل اضافة للاقتصاد المصرى ولكن فى اتجاه واحد يجعلنا نطرح الموضوع للنقاش العام من أجل حل هذه المعادلة الصعبة لتحقيق الجذب لهذه المشروعات وفى نفس الوقت لتنفيذ برنامج الخصخصة بحيث لايفقد مصداقيته أو اللجوء إلى بيع الشركات باقل الأسعار.

ولتوضيح صعوبة المعادلة نشير إلى أن برنامج الخصخصة خلال الفترة القادمة والتى تنتهى عام 2001 يضم شركات تتطلب المزيد من الجهد لبيعها نظرا لارتفاع قيمة المديونية المستحقة عليها رغم الجهود العديدة التى قامت بها وزارة قطاع الأعمال العام من أجل أصلاح هذه الهياكل.

ويتضح من قراءة البرنامج أن برنامج الخصخصة حتى نهاية العام الحالى يضم بعض الشركات التى تحتاج إلى ضخ أموال جديدة لإصلاح هيكلها المالى ومن بينها الطوب الرملى والتى تحتاج إلى 159,4 مليون جنيه، وأبوزعبل للأسمدة 17,4 مليون جنيه والبلاستيك الأهلية 23,8 مليون ومصر للهندسة والعدد ـ ميكار 46,9 مليون جنيه، والعربية لتجارة المنسوجات 3,5 مليون ومصر للتجارة الخارجية 64,5 مليون جنيه والمصرية للمعدات الكهربائية 251,6 مليون، وتجارة الكيماويات والمعادن 165,2 مليون جنيه، والنيل العامة للمقاولات 48,2 مليون، والعربية العامة للمقاولات 56,3 مليون جنيه.

ويتضمن برنامج العام القادم كلا من شركة النصر للفوسفات تحتاج إلى 55,4 مليون جنيه والمصرية للجباسات والمحاجر 176,8 مليون، والعبوات الدوائية 19,6 مليون ومصر للالبان والاغذية 57,9 مليون جنيه والمصرية لصناعة وسائل النقل الخفيف 206,4 والمصرية للصناعات الميكانيكية 33 مليون جنيه وشركة النقل النهرى 5,6 مليون والقاهرة للمعادن 70 مليون جنيه.

والمحاريث والهندسة 39,1 مليون والشرقية للاقطان 107,8 مليون والنصر للتصدير والاستيراد 41,1 مليون، والنصر العامة للمقاولات 1,1 مليار جنيه والوادى الجديد للمقاولات 41,6 مليون جنيه وبورسعيد للغزل والنسيج 39,6 مليون.

اصلاح الشركات

وبرنامج عام 2001 يضم شركات المتحدة لتجارة المنسوجات وتحتاج إلى1,1 مليون جنيه، ومصر حلوان للغزل والنسيج 762,4 مليون، ومصر للحرير الصناعى 357 مليون جنيه، والدقهلية للغزل والنسيج 210,9 مليون ودمياط للغزل والنسيج 20,8 مليون والشرقية للغزل والنسيج 96,9 مليون والقاهرة للصباغة والتجهيز 56,8 مليون جنيه والعربية للسجاد والمفروشات 64,5 مليون والشرقية للكتان والقطن 24,4 مليون ومصر للغزل والنسيج الرفيع/ كفر الدوار 603 ملايين والأهلية للغزل والنسيج 461,5 مليون والمصرية لغزل ونسج الصوف «وولتكس» 306,9 مليون، السيوف للغزل والنسيج 205,5 مليون جنيه والنصر للغزل والنسيج والصباغة ـ المحلة 207,5 مليون والمحلات الصناعية للحرير والقطن «اسكو» 501,1 مليون جنيه والعامة للأعمال الهندسية 611,8 مليون ومصر الوسطى للغزل والنسيج 326,6 مليون، وشوربجى وتريكونا بعد الدمج 311,2 مليون جنيه، والوجه القبلى للغزل والنسيج 149,3 مليون جنيه والعامة لمنتجات الجوت 20,4 مليون جنيه والنيل للهندسة العمومية 32,2 مليون، والنصر للتليفزيون 114,1 مليون، واسكندرية للمنتجات المعدنية 131,2 مليون، والنصر للهندسة والتبريد 31,4 مليون والنصر للمطروقات 5,7 مليون، وفوسفات البحر الاحمر 11,8 مليون والنصر للحراريات والفخار «سورناجا» 4,3 مليون والمصرية للأحذية «باتا» 42,8 مليون، والنيل للأنشاءات «سبيكو» 105 ملايين وأطلس العامة للمقاولات 94,3 مليون، ومصر لاعمال الأسمنت المسلح 206,7 مليون جنيه.

شرائح المستثمرين

ويقول الدكتور مدحت حسانين استاذ التمويل بالجامعة الامريكية إن الحديث حول المنافسة بين شركات قطاع الاعمال العام والمشروعات الكبرى يقودنا إلى الحديث عن شرائح المستثمرين فالمستثمر الصغير وهو الذى يريد أن يحصل على عائد ثابت دون أن يتعرض للمخاطرة قد أخطا خطا العمر ـ على حد تعبيره ـ عندما قرر الدخول فى البورصة وهذه الشريحة نتيجة للخسائر التى لحقت بها غير مستعدة لتكرار التجربة مرة أخرى إلا إذا تم طرح نوعيات من الأسهم ذات جاذبية خاصة مثل الكهرباء والبترول والتليفونات.

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	عبد الناصر محمد
الموضوع الفرعي :	في مصر : عام	رقم العـــــدد :	٢٦١٨
المصـــــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصــدور :	١٩٩٩/١٠/٤

ويضيف الدكتور حسانين أن الحديث في المرحلة السابقة كان يركز على ضرورة الاستعانة بالمستثمر الرئيسي أو الاستراتيجي لكي يشترى المعروض من الشركات ثم يقوم بتنميتها وتطويرها حتى تحقق مكاسب ومن ثم يرتفع سعر السهم على أن يقوم بنفسه بطرح اسهم الشركة للبيع من خلال البورصة ويحقق من وراء ذلك أرباحا رأسمالية.

ويطالب الدكتور مدحت حسانين بضرورة التوجه أكثر إلى المستثمرين الرئيسيين خلال المرحلة القادمة دون المغالاة في السعر والشروط، ويجب أن تعبر القيمة البيعية عن حقيقة أصول وانتاجية الشركة بشكل واقعي، وإلا فالشركات الواردة في برنامج 2001/2000 لن تباع.

وعن المشروعات العملاقة يشير الدكتور مدحت حسانين أن المستثمر الصغير والمتوسط لن يستثمر فيها، بل من يذهب إليها هو المستثمر الكبير مدعوما في سبيل ذلك من البنوك ومع ذلك فإن هذه المشروعات يجب أن يكون الاستثمار في مراحلها الأولى على المستوى الدولي وذلك عن طريق المؤسسات الدولية مثل البنك الدولي، ومن ثم تكون مصر منطقة جاذبة للاستثمارات العالمية ونترك ماهو متاح من أموال لدى المستثمرين المحليين أو البنوك لشراء الشركات العامة.

ظروف السوق

الدكتور عبدالمنعم التهامي استاذ التمويل والاستثمار بجامعة 6 أكتوبر يؤكد على أن تحفيز المستثمرين لشراء هذه الشركات عملية صعبة خاصة أنها غير جذابة بالدرجة الكافية، بالاضافة إلى أن ظروف السوق حاليا غير مناسبة من حيث الاقبال على الاسهم والأوراق المالية لذلك يرى ضرورة أن تكون القيمة البيعية لهذه الشركات مناسبة، خاصة أن الأسعار في السوق عادت إلى نفس المستوى الذي كان سائدا قبل بيع شركة مدينة نصر للاسكان وأن مضاعف الربحية السائد في السوق حاليا يتراوح مابين 7:7,5٪ فقط.

ويطالب الدكتور التهامي بعدم المغالاة في الأسعار وأن تكون التقييمات وفقا للايراد المتوقع لكل شركة وربحية الجنيه في الأجل المتوسط وليس وفقا للقيمة السوقية لاصولها في الوقت الحالي.

ويضيف الدكتور عبدالمنعم التهامي أنه عند الحديث عن مستثمر رئيسي يجب أن يكون الحديث عند بيع شركة عامة عند القيمة الاستبدالية للأصول، حيث أن المستثمر يوازن عادة بين شرائه لشركة جديدة وبين اقامته ذات المشروع في منطقة من المناطق الصناعية الجديدة التي تدعو الحكومة المستثمرين للاستثمار فيها.

وعن الاصوات التي تنادى في الوقت الحالي بمنح المشترى الجديد لشركات قطاع الأعمال اعفاء ضريبي لمدة 5 سنوات يؤكد الدكتور عبدالمنعم التهامي أن الاعفاء الضريبي ليس هو الحل الملائم، حيث أننا ننظر للدولة كليا وحصيلتها من الضرائب ومدى التأثير الذي يصيب الحياة الاقتصادية بصفة عامة فالتوسع في الاعفاء الضريبي معناه لجوء الحكومة إلى المديونية المحلية لتعويض الانخفاض في الحصيلة وهذا يؤدى إلى ارتفاع معدلات التضخم، ومن ثم تعرض مجمل الانجازات الاقتصادية التي تمت خلال المرحلة القادمة لهزة عنيفة.

توقف بيع 12 شركة

ويقول محسن صادق رئيس المركز الدولي للإدارة إن المغالاة في التقييم وأسعار الشراء تسببت حتى الآن في توقف اجراءات بيع 12 شركة عامة تقريبا وهي ستالكو وميتالكو، وأبوزعبل للأسمدة والتي استغرقت مفاوضات البيع بالنسبة لها أكثر من عام، والطوب الرملي، ومصر لحليج الاقطان، ومختار ابراهيم، وفندق كوزموبليتان، والمصرية للنشا والخميرة، والدلتا للأسمدة، ومصر للاستديوهات والانتاج السينمائي وفرتا، وتننالتكس، والمصرية لصناعة الجلود.

ويشير محسن صادق إلى أنه من ضمن المشاكل التي تواجه الحكومة اثناء تجهيز الشركات للبيع المديونية المستحقة عليها لصالح البنوك وأنها تقوم في سبيل ذلك بسداد هذه الديون بحيث أن المشترى يقوم بشراء الشركة بالسعر الحقيقي دون وجود التزامات مالية مستحقة لأي بنك وفي كثير من الأحيان نجد أن المستثمرين يريدون أن يقوموا -بأنفسهم- بعملية الجدولة مع البنوك حتى يستفيدوا من وراء ذلك، وهذه العملية تستغرق وقتا طويلا في المفاوضات بين الحكومة والمستثمرين.

ويضيف محسن صادق أن المشترين في كثير من الأحوال هم السبب في تأخير عمليات البيع حيث أنهم يتقاضون في عمليات التفاوض عن تكلفة الاستثمار في العمالة، وتكلفة فتح الأسواق تكلفة تمويل المشروع اثناء تنفيذه.

الموضوع الرئيسى : الخصخصة — اسم كاتب المقال : عبد الناصر محمد

الموضوع الفرعى : فى مصر : عام — رقم العـــــدد : ٢٦١٨

المصـــــدر : العالم اليوم — تاريخ الصــدور : ١٩٩٩/١٠/٤

قائمة الشركات التى ستطرح للبيع 2001

م	اسم الشركة التابعة	الشركة القابضة	حقوق الملكية 98/97	صافى الربح 97/96	صافى الربح 98/97
1	المتحدة لتجارة المنسوجات	الغزل والنسيج والملابس	-1,071	132	-3,381
2	مصر حلوان للغزل والنسيج	الغزل والنسيج والملابس	-762,417	-146,942	-128,804
3	مصر للحرير الصناعى	الغزل والنسيج والملابس	-357,014	-125,979	-161,248
4	الدقهلية للغزل والنسيج	الغزل والنسيج والملابس	-210,934	-78,369	-38,024
5	سيناء للغزل والنسيج	الغزل والنسيج والملابس	-20,777	-34,830	-29,884
6	الشرقية للغزل والنسيج	الغزل والنسيج والملابس	-96,943	-30,847	-2,506
7	القاهرة للصباغة والتجهيز	الغزل والنسيج والملابس	-56,778	-23,783	11,232
8	العربية للسجاد والمفروشات	الغزل والنسيج والملابس	-64,538	-16,612	-12,900
9	الدلتا للغزل والنسيج	الغزل والنسيج والملابس	16,901	-15,267	2,964
10	الشرقية للكتان والقطن	الغزل والنسيج والملابس	-24,372	-9,689	-12,287
11	مصر لمنتجات الغزل والنسيج	الغزل والنسيج والملابس	2,061	-4,166	473
12	مصر للغزل والنسيج الرفيع / كفر الدوار	تصنيع المنسوجات والتجارة	-603,180	-214,159	-185,926
13	الأهلية للغزل والنسيج	تصنيع المنسوجات والتجارة	-461,475	-73,490	-78,349
14	المصرية للغزل ونسيج الصوف – ولكس	تصنيع المنسوجات والتجارة	-306,982	-73,300	-72,989
15	السيوف للغزل والنسيج	تصنيع المنسوجات والتجارة	-205,468	-53,963	-38,804
16	النصر للغزل والنسيج والصباغة – المحلة	تصنيع المنسوجات والتجارة	-207,470	-45,407	-48,699
17	مصر لصباغى البيضا	تصنيع المنسوجات والتجارة	6,073	-25,420	-23,210
18	المحلات الصناعية للحرير والقطن – اسكو	القطن والتجارة الدولية	-501,101	-119,687	-64,493
19	العامة للأعمال الهندسية	القطن والتجارة الدولية	-611,811	-114,099	-112,308
20	مصر الوسطى للغزل والنسيج	القطن والتجارة الدولية	-326,570	-97,643	19,279
21	شوربجى وتريكونا بعد الدمج	القطن والتجارة الدولية	-311,115	-78,646	-18,398
22	وجه قبلى للغزل والنسيج	القطن والتجارة الدولية	-149,326	-39,977	1,712
23	العامة لمنتجات الجوت	القطن والتجارة الدولية	-20,377	12,265	-20,980
24	النيل للهندسة المنزلية	الصناعات الهندسية	-32,249	31,030	108
25	النصر للتليفزيون	الصناعات الهندسية	-114,157	-16,902	-37,361
26	اسكندرية للمنتجات المعدنية	الصناعات الهندسية	-131,256	-13,375	-22,955
27	النصر للهندسة والتبريد – كولدير	الصناعات الهندسية	-31,381	-10,906	-12,746
28	النصر للمطروقات	الصناعات الهندسية	-3,667	-5,765	-10,981
29	العامة للمعادن	الصناعات المعدنية	62,128	1,040	1,488
30	الحديد والصلب المصرية	الصناعات المعدنية	1,821,442	246	100
31	فوسفات البحر الأحمر	التعدين والحراريات	-11,790	-16,761	14,274
32	النصر للحراريات والخزف – سورناجا	التعدين والحراريات	-4,300	-9,754	-15,862
33	العامة لمنتجات الخزف والصينى	التعدين والحراريات	24,073	-5,644	-4,174
34	المصرية للحراريات	التعدين والحراريات	107,873	1,635	-60,504
35	النصر لصناعة التشغيل التعدينى والواجهات	التعدين والحراريات	20,168	1,237	8
36	طنطا للكتان	الصناعات الكيماوية	42,946	-18,093	-15,261
37	المصرية للأحذية – باتا	الصناعات الكيماوية	-42,874	-10,895	-21,738
38	المصرية للحوم والدواجن والتوريدات	التنمية الزراعية			
39	أطلس العامة للمقاولات	القومية للتشييد	-94,315	-37,475	-15,916
40	النيل للإنشاءات – سيبكو	القومية للتشييد	-105,046	-20,014	15,490
41	مصر لأعمال الأسمنت المسلح	القومية للتشييد	-206,683	-97,240	-53,219
42	ترسانة الإسكندرية	النقل البحرى	122,389	-33,399	-28,102
43	النيل العامة لإصلاح السيارات	القابضة للنقل	14,849	193	665

تضم القائمة الأخيرة للشركات التى يتم طرحها عام 2001، 43 شركة بواقع 11 شركة تتبع الشركة القابضة للغزل والنسيج والملابس، و6 شركات تابعة للقابضة لتصنيع المنسوجات والتجارة و6 شركات تابعة للقابضة للقطن والتجارة الدولية، 5 شركات تابعة للقابضة للصناعات الهندسية، وشركتين من القابضة للصناعات المعدنية و5 شركات تابعة للقابضة للتعدين والحراريات، وشركتين من القابضة للصناعات الكيماوية، وثلاث شركات تابعة للقومية للتشييد، وشركة واحدة من القابضة للتنمية الزراعية، وشركة فى قطاع النقل البحرى وشركة نقل واحدة ايضا.

وطبقا لبرنامج وزارة قطاع الاعمال العام فإن هذه الشركات يتم بيعها إلى مستثمر رئيسى سوا كان مصريا أو أجنبيا، وانها تحتاج ايضا لاكثر من 6 مليارات جنيه لاصلاح هياكلها المالية، ويأتى فى مقدمتها شركة مصر حلوان للغزل والنسيج والتى تحتاج إلى 762.5 مليون جنيه، وأقلها الشركة المتحدة لتجارة المنسوجات والتى تحتاج فقط إلى مليون جنيه، ومن بين هذه الشركات ايضا 11 شركة فقط حققت أرباحا للعام المالى المنتهى فى 1998/6/30 باجمالى ربح قدره 1.5 مليار جنيه فى حين حققت باقى الشركات وعددها 32 شركة خسائر.

والجدول التالى يوضح اجمالى عدد الشركات وحقوق الملكية لعام 98/97 وصافى الربح لعام 98 مقارنة بـ97.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	نعمان الزياتى
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــدد :	١٦٠٦
المصـــــدر :	(مجلة) الاهرام الاقتصادى	تاريخ الصـــدور :	١٩٩٩/١٠/١٨

يعتبر برنامج الخصخصة المصرى من أنجح برامج الخصخصة فى العالم، حيث ساهمت مجموعة من العوامل على إنجاحه كظروف توقيت البرنامج، والإجماع الشعبى والسياسى وسرعة التنفيذ والمتابعة الجيدة.

وكأى برنامج للخصخصة لابد أن يحوى فى طياته بعض السلبيات وخاصة المتعلقة بجانب العمالة وشروط التقييم وبظروف العمل الجديدة، مما جعل المسئولون عن الخصخصة يسارعون بإيجاد علاج لهذه المشاكل منذ بدء عملية الخصخصة تسير معه بالتوازى وفى كل مرة تضع الحلول المناسبة لطبيعة المشاكل وللمتغيرات المصاحبة لها.

مما يؤكد نجاح تجربة الخصخصة المصرية بأقل الخسائر الممكنة..

وتجربة الخصخصة فى مصر اخرجت معها تجربة أخرى فريدة ستطرح على مائدة البحث تباعا. وكان لمركز الاهرام للتنظيم وتكنولوجيا المعلومات السبق فى رصد هذه التجربة وطرحها للمناقشة وهى عرض وتقييم التجارب الإدارية لتحول شركات قطاع الأعمال العام الى الخصخصة وتابع الحاضرون باهتمام المحاضرة التى القاها. عصام رفعت رئيس تحرير الأهرام الاقتصادي حيث يمثل وجهة نظر متميزة فى موضوع الخصخصة وكان يمثل الجانب الإعلامى لعملية الخصخصة، واستعرض فيها مشاكل التحول نحو الخصخصة عارجا بالحاضرين بدءا من تعريف الخصخصة ودرجة الترابط بين العولمة والخصخصة والاتجاهات الجديدة فى الثمانينات والتسعينات ثم طرح مجموعة من التساؤلات حول عملية الخصخصة واي المشروعات يمكن أن تطرح للخصخصة وكيفية تقييمها ولمن تباع، هل للمصريين أم العرب أم للأجانب؟ والأساليب المختلفة للخصخصة وتجارب الآخرين فى هذا المجال ثم المشاكل التى نتجت عن الخصخصة وكيفية مواجهتها والاسلوب الأمثل لعملية الخصخصة ثم الشروط التى يجب توافرها لنجاح عملية الخصخصة. ودار حوار موسع مع الحاضرين حول عملية الخصخصة التى طالت بعض المشروعات ولم تطل الأخرى والعقبات المستقبلية لهذه العملية وأوجه الدروس المستفادة من التجارب السابقة التى خضناها فى أواخر هذا العقد، بالاضافة الى استفسارات البعض عن خصخصة البنوك وعمليات الدمج ثم أخيرا علاقة الاحتكار بالتحرر التجارى.



عصام رفعت:

الرؤية السياسية وراء نجاح برنامج الخصخصة

نعمان الزياتى

الموضوع الرئيسى : الخصخصة
اسم كاتب المقال : نعمان الزياتى
الموضوع الفرعى : فى مصر : عام
رقم العـــدد : ١٦٠٦
المصـــدر : (مجلة) الاهرام الاقتصادى
تاريخ الصـدور : ١٩٩٩/١٠/١٨

فى البداية اشار أ. عصام رفعت الى موضوع الخصخصة كموضوع يحوى فى طياته القديم والجديد هو جديد بالنسبة لنا ولكن قديم بالنسبة لامم ومجتمعات أخرى وله تطبيقات فى دول سبقتنا منذ اكثر من عقد. وهو يمثل جزءا من النظام الاقتصادى العالمى الجديد فهو أحد اضلاع هذا المثلث وهو مع البنك الدولى وصندوق النقد يمثلان ضلعين من اضلاع النظام الاقتصادى العالمى الجديد. فالبنك الدولى انشىء فى ١٩٤٥ فى أعقاب الحرب العالمية الثانية لإعادة البناء والتعمير فى دول اوروبا التى دمرتها الحرب ومنذ حصول الدول النامية على استقلالها اتخذ البنك جانبا هاما لتمويل المشروعات فى الدول النامية، ثم صندوق النقد الدولى والذى انشىء لإعادة الاستقرار النقدى لنظم النقد العالمى واتخذ دورا هاما بالنسبة للدول النامية التى استقلت منذ عام ١٩٦٠ من خلال إعداد دراسات وسياسات اقتصادية لمواجهة المشاكل فى الدول النامية، ومن ثم زادت اهميته فى الفترة الأخيرة لمساعدة الدول على الاندماج فى الاقتصاد العالمى واتباع آليات السوق الحرة.. ثم أخيرا منظمة التجارة العالمية التى أنشئت عقب جولة أوروجواى ١٩٩٤ وتمثل الضلع الثالث للنظام الاقتصادى العالمى الجديد

فالخصخصة ليست جديدة بل هى تطورت لتصبح الجزء الاهم فى النظام العالمى الجديد فالخصخصة هى التحول الى اقتصاد السوق وهذا التحول يتناول جانبين هامين الأول خاص بتوسيع القطاع الخاصة والثانى ببيع مشروعات القطاع العام المملوكة للدولة الى الافراد أو القطاع الخاص.

لماذا الخصخصة ؟

ولقد حتمت الظروف التى عشناها هذا التحول نحو الخصخصة ويرجع ذلك لاسباب عديدة منها: مواجهة نزيف الخسائر المستمر والتى تتحملها ميزانية الدولة والمجتمع، كذلك لتحسين اداء القطاع العام من خلال إدارة جيدة ذات كفاءة وباسلوب إدارة القطاع الخاص، وثالثا: توسيع دائرة الملكية عن طريق بيع جزء من المشروعات عن طريق الاسهم وبهذا تتم الرقابة الفعلية على المشروع ولاستقطاب رؤوس الاموال بالاضافة الى اهداف اخرى كثيرة سبق ذكرها فى اماكن مختلفة وعبر الصحف والمجلات والاذاعة والتليفزيون ويمكن القول أن هناك اتجاهات ومتغيرات عالمية ومحلية ادت الى هذا المنهج بعضها يرجع لاسباب سياسية واقتصادية عالمية ومحلية ، فتفكك الاتحاد السوفيتى وبروز تكتلات تجارية كبرى جعلت المسئولين يبادرون بسرعة لاجراء عملية الخصخصة.

ورغم هذه المتغيرات العالمية مازلنا نحلم بسوق عربية مشتركة اومنطقة حرة لكن هناك عقبات كثيرة تعترض قيام تكتل عربى ، كذلك ظاهرة الهندسة الوراثية طفت على السطح فى العقد الاخير وأصبح نرى مايوصف بالاكل المهندس ولاحظنا آثارها وتطورها فى القطاع الزراعى والحيوانى.

بالاضافة الى ثورة الاتصالات وما صاحبتها من تكنولوجيا متقدمة مما احدث طفرة فى التفكير وفى النمط الصناعى الذى اعتدنا عليه لسنوات فانتقل المجتمع الصناعى الى مجتمع الخدمات تاركا المجال الصناعى لغيره من الدول النامية، ودخلت الخدمات فى عصر العولمة لتحتل مرتبة عالية جدا فى الناتج القومى الإجمالى فأوروبا وامريكا اصبحت تمثل اكثر من ٧٠٪ من عائد الدخل القومى، وحوت الخدمات مجالات كثيرة تتعدى ٣٣٤ مجالا من خدمات مالية ومعلوماتية ونقل وكلها تعمل تحت نظام اليات السوق مما أدى إلى بروز قوة اقتصادية كبرى مثل الولايات المتحدة الامريكية.

وعلينا من الآن ان نعرف كيفية التعامل مع هذه القوة الاقتصادية وكيفية الاندماج فى هذا الاقتصاد من خلال ايجاد دور ايجابى لنا على هذه الخريطة الاقتصادية من خلال الآلية الجديدة لتقسيم العمل والمشاركة فى انتاج نسبة من المكونات الصناعية الداخلية فى انتاج سلعة ما او مكون خدماتى ما.

من أين نبدأ؟

لو نظرنا إلى الخريطة الصناعية لوجدنا اكثر من ٣٤٠ شركة صناعية قطاع عام فهل نبدأ بالشركات الخاسرة أم الرابحة، بالصغيرة ام بالكبيرة كان علينا ان نجد الإجابة الصحيحة قبل الإقدام على هذه التجربة وكل جزئية لها ايجابياتها وسلبياتها وتنعكس على النشاط الاقتصادى ككل.

ودخلت الخدمات هى الأخرى فى دائرة الخصخصة... هل نبدأ بها ام يتم تأجيلها لمرحلة قادمة.... كان علينا ان نستفيد من تجارب الآخرين، فانجلترا قطعت شوطا كبيراً فى عملية الخصخصة، حتى دخلت مرفق الصرف الصحى حيث اشترى المستثمرون محطات الصرف الصحى القديمة واقاموا عليها فنادق وانشأوا محطات للصرف الصحى خارج المدينة.

الآن الخصخصة مطروحة لكافة القطاعات فى البلد وعلينا ان نبحث فى الأولويات وفى التوقيت، ولايصح ان نطرح شركات للخصخصة فى ظل ركود فى البورصة علينا ان نختار التوقيت السليم حتى لانضر باقتصاد البلد.

•البنك الدولى وصندوق النقد ومنظمة التجارة مثلث النظام الاقتصادى الجديد

•الخدمات تمثل اكثر من ٧٠٪ من الدخل القومى لامريكا واوربا

•علينا ان نتخصص فى مكون من مكونات السلع العالمية.

•خصخصة الصرف الصحى فى انجلترا

•مجلس تنظيمى لحماية السوق المصرى بعد الخصخصة

الموضوع الرئيسي : الخصخصة — اسم كاتب المقال : نعمان الزياتي
الموضوع الفرعي : في مصر : عام — رقم العدد : ١٦٠٦
المصدر : (مجلة) الاهرام الاقتصادي — تاريخ الصدور : ١٩٩٩/١٠/١٨

مجلس تنظيمي للخصخصة

والذين يرددون بأن الخصخصة هي عملية انسحاب الدولة كاملة عن الانشطة الاقتصادية خاطئة لأن دور الدولة هام جدا في مرحلة الخصخصة ولما بعد مرحلة الخصخصة لحماية المستهلكين من الاحتكار ومن انعدام الجودة... فلايمكن بأي حال ان تحتكر شركة ما ٢٥٪ من السوق فالإحتكار مضربالمستهلك وعلى الدولة ان تواجه ذلك منذ بدء عملية الخصخصة وفي نص العقود المبرمة مع الاطراف الآخرين من خلال منع الاحتكار، وتطوير وتحسين الخدمة وتوسيع دائرتها والمحافظة على الاسعار من الارتفاع بلا مبرر والاستفادة من التجربة الإنجليزية في ضرورة ان تقل الاسعار ٥٪ عن معدل التضخم ويراجع العقد كل ٣ سنوات لمصلحة الطرفين وعلى ضوء المتغيرات الحادثة في السوق الانجليزي وبما يخدم مصلحة المستهلك أولا. لذلك لابد من انشاء مجلس تنظيمي للخصخصة تمثل فيه الشركة ومصالح المستهلكين وممثلين عن الدولة ليكون منظما للسوق وداعما لآلياته بمنع الاحتكار ولمصلحة المستهلك.

فمن يحمي المشترك من ارتفاع اسعار كروت التليفون المحمول من ١٠٠ إلى ٣٠٠ جنيه، هل هذا في العقد ام تلاعب مقصود؟

فآليات السوق لاتسمح بترديد الفاظ القطاع العام السابق من ان هناك تأخير من الشركة الموردة للكروت أو أن هناك خطأ بسبب عدم الاستيراد وغير ذلك!!

فرقابة الدولة اهم في المرحلة الجديدة ودورها يفوق الدور السابق في ملاحقة المتواطئين والمتلاعبين في السوق وهي آلية جديدة تحتاج لجهد كبير وتنظيم فاعل جيد. فلايصح ان ترتفع اسعار بعض المشروبات باكثر من ٢٥٪، ولايصح ان تبادر بعض الشركات المخصخصة باجبار العمال على الاستقال باجراءات تعسفية لايرضاها العامل لاشرعا ولاقانونا.

أما في حالة البيع لمصريين او اجانب لابد من تحديد القواعد تحديدا واضحا وعادلا، وهل البيع عملية مطلقة ام جزء من الشركة او المشروع ، لابد من تحديد نسبة معينة، في امريكا الاجانب لايمتلكون اكثر من ٢،٥٪ من المشروع واذا تملك اكثر من ذلك لابد من ابلاغ الجهات المختصة بذلك، وفي انجلترا لاتتجاوز النسبة ٢٥٪، والتصويت لايتعدى ٢،٥ في المائة.

البيع للعمال

وحول تجربة بيع المشروعات للعمال قال أ . عصام رفعت : هناك حالات لعمال تملكوا بعض المشروعات، وحالات اخرى بالقانون(اتحاد مساهمين) العمال يتملكون ١٠٪ من الاسهم المطروحة بتخفيض، والتمليك ليس اسميا بل لاتحاد المساهمين، والعامل الذي يخرج إلى المعاش تظل مملوكة لاتحاد المساهمين حتى لايبيعها في البورصة.

ونحن نعلم جيدا أن هناك عدة اساليب للخصخصة:

- من خلال بيع بالاسهم (يباع في شكل اسهم وتطرح في البورصة)
- لمستثمر رئيسي او استراتيجي

وهنا يثار كلام كثير حول المستثمر الاستراتيجي وقد تعلمنا من خلال التجارية أن المستثمر الاستراتيجي لابد ان يضخ نقدا اجنبيا ويدرب العمال ويزيد من فرص العمالة وان يساعد على التصدير.

ولقد رأينا ان اجور العمالة في بعض الشركات المتخصصة زادت بالفعل.

وحول سؤال عن خصخصة الادارة دون أن يضار العاملون في المشروع قال أ. عصام : لابد ان أعطى الادارة كل الحقوق والواجبات الموجودة في القطاع الاستثماري وان نعمق هذه الثقافة لدى أجهزة الدولة ولكن علينا ان نتمهل وان نسير بحسب خطى ثابتة لأن هذه الاجراءات تمس الكيان الاجتماعي للدولة وان نختار التوقيت المناسب لطرح الشركات في البورصة وفوق كل هذا لابد ان نراعي الشفافية ونحن نجرى عملية الخصخصة لأنها ألف باء الخصخصة فعن طريقها يمكن ان تجذب مستثمرين واستثمارات كثيرة وان نعمل في النور حتى يكون التقييم سليما والعائد سليما لا يضر بمصلحة المجتمع والدولة فعملية التقييم عملية مضنية لكي نصل إلى التقييم الحقيقي للمشروع والا نغفل أي عنصر من عناصر التقييم فعنصر واحد كفيل بهدم عملية التقييم من جذورها ولننظر إلى ماحدث لشركات التجارة الداخلية حين أغفلوا عنصر الشهرة فقلب الموازين رأسا على عقب وأعيد التقييم من جديد.

وان تتضمن عناصر التقييم القيمة الحقيقية بأسعار اليوم والقيمة الاستبدالية بالاضافة الي مراعاة العدالة في طرح المشروع للبيع متجنبين القرابة ودرجاتها المختلفة ونسب التملك...

- من يحمي المشترك من ارتفاع اسعار كرت التليفون من ١٠٠ الى ٣٠٠ جنيه
- حجج القطاع العام يرددها رجال الاعمال أيضا
- ضرورة علاج مشكلة المعاش المبكر لانها تضر البنيان الاجتماعي
- خصخصة البنوك واردة ولكن التوقيت هو الهدف

مكتبة الأهرام للبحث العلمى

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	نعمان الزياتى
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــدد :	١٦٠٦
المصـــدر :	(مجلة) الاهرام الاقتصادى	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/١٠/١٨

وقد القت التجربة المصرية بدلوها فى عملية الخصخصة وخرجت بنتائج كبيرة سيتم استيعابها فى المرحلة القادمة وهى الخاصة بالعمال فهناك وسائل كثيرة لاستيعاب العمالة الزائدة او التى تخرج للمعاش من خلال برامج الصندوق الاجتماعى أو من خلال اعادة تاهيل تلك العمالة لمشروعات أخرى ومجالات جديدة. كذلك عملية المعاش المبكر تم دراستها دراسة مستفيضة وخلصنا بنتائج جيدة لتصويب المشاكل التى واجهت العمالة بعد خروجها والتى انعكست على الأسرة المصرية من وجود رب الأسرة فى البيت وما يترتب على ذلك من مشاكل جديدة تهدد البنيان الاجتماعى للمجتمع وما تضيفه من أرقام جديدة للبطالة ولكى تتم عملية الخصخصة بنجاح لابد من استغلال هذا الزخم من التأييد الشعبى والسياسى لعملية الخصخصة فى الاستمرار مع ضوابط جديدة تخرج من الدروس السابقة ومصاحبة لتشريعات جديدة تلائم بالفعل عملية الخصخصة اكثر تحررا واكثر رصدا لحالة المجتمع المصرى وبيئته وان تطال اليات ظلت شامخة طوال ثلاثة عقود فآليات السوق الحرة تختلف عن آليات السوق الاشتراكى. ونحن نعتقد ان القوانين ستصدر تباعا مع مراعاة الا يتم تركز فى الثروة والا يتم احتكار لسلطة ما مما يتطلب الاسراع باصدار قانون المنافسة ومنع الاحتكار وبدونه ستتحول السوق من احتكار الدولة إلى احتكار فئة قليلة وهو اخطر أنواع الاحتكار وحول خصخصة البنوك قال

أ. عصام : ان القطاع المصرفى هو أخطر القطاعات الاقتصادية فى مصر ولهذا علينا ان نتأنى ونحن بصدد عملية الخصخصة وان ندرس جميع الايجابيات والسلبيات وان نضع مبادىء اساسية قبل القدوم على هذا المجال منها نسبة التملك وان نضع الشروط والالتزامات التى تتوافق مع مصالحنا الوطنية وان نعالج أوجه القصور فى الجهاز المصرى قبل خصخصته حيث انه جهاز ضعيف ومتخلف وعلى الا تتم الخصخصة بالبيع بل بزيادة راسمال البنوك ولا يجوز ان يمتلك أى فرد اكثر من ١٪ فى الدرجة الرابعة حتى لا تكون هناك سيطرة عائلية أما مشكلة الاندماج المصرفى فكان الهدف منها علاج مشاكل البنوك الصغيرة وظهرت تلك المشكلة ابان ازمة الدولار حيث ينزل البنك ليجمع الدولارات من السوق. لكن مسألة الدمج مسألة صعبة جدا واخطر ما فيها مشكلة القوى العاملة وتصنيفاتها وأخيرا لابد من اصدار قانون المنافسة ومنع الاحتكار لأنه هو الآلية التى ستحمى المستهلك والاقتصاد وتضع الاقتصاد المصرى على عتبة الاقتصاد العالمى وان نتخصص فى مكون سلعة ما وليس من الابرة للصاروخ وان نبعد العوامل السياسية فى عملية تعيين الادارة وفى ادارة القطاع العام أى لابد من فصل السياسة عن الاقتصاد وهذا هو ما دفع اقتصادنا بحق فى الآونة الأخيرة لأن يكون البداية نحو الاندماج فى الاقتصاد العالمى. ■■

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	حسام سليمان
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــــدد :	٢٦٨١
المصـــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـــدور :	١٩٩٩/١١/١٧

فى المرحلة الأولى للخصخصة

المستثمر الرئيسى يكسب

د. مختار خطاب: أساليب الإدارة الحديثة سبب رئيسى فى زيادة معدلات الربحية بعد البيع

محمد سيد دسوقى : تحسن الربحية لا يرتبط مطلقاً بأسلوب البيع

عادل الموزى: بيع نسبة من أسهم الشركات ولو 10٪ يضمن إدارتها بشكل جيد

تحقيق ـــ حسام سليمان - كمال ريان

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	حسام سلمان
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــــدد :	٢٦٨١
المصـــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/١١/١٧

في أول متابعة حقيقية تجريها وزارة قطاع الأعمال لأوضاع الشركات التي تم خصخصتها في المرحلة الأولى لبرنامج الاصلاح الاقتصادى.. أكدت الدراسة التى أجرتها الوزارة على عينة من الشركات أن الشركات التي تم بيعها لمستثمر رئيسي احتلت المركز الأول من حيث نسبة تحقيق الارباح وجاءت الشركات التي تملكها العمال في المركز الثاني، فيما أكدت الدراسة ان الشركات التي تم بيعها من خلال الاكتتاب العام في البورصة جاءت في المرتبة الثالثة والأخيرة من حيث تحقيق الارباح.

وقالت الدراسة ان كل الشركات حققت ارباحا بنسبة تصل إلى 42٪ بشكل عام. وهذا الوضع طبيعي جدا - كما أكد الخبراء - حيث ان الشركات التي تم بيعها في المرحلة الأولى تمثل «وش القفص» حيث كانت تحقق أرباحا اثناء سيطرة الحكومة عليها، وبالتالي فكان من المنطقي أن تتزايد هذه الارباح بعد الخصخصة ولكن بنسب متفاوتة.

والاسئلة التي تطرحها «العالم اليوم» في هذا التحقيق ما هو تفسير احتلال الشركات التي تم بيعها لمستثمر رئيسي المركز الأول من حيث تحقيق الارباح؟! وهل هذا الأسلوب في الخصخصة يصلح للشركات المتبقية أم أن ظروف السوق وطبيعة النشاط عوامل ستتحكم في اسلوب البيع الذى ستتبعه الحكومة في الفترة القادمة؟!

د. عبد الرحمن العريان: طبيعة النشاط وظروف السوق هى التى ستحدد أسلوب البيع مستقبلا

د. محمد فخرى مكى: ضرورة البيع بأى أسلوب ولأى مشتر يلتزم بضوابط الحكومة

أجرت وزارة قطاع الاعمال العام أول دراسة من نوعها بشأن متابعة أوضاع الشركات التى تمت خصخصتها، اكدت الدراسة ان الشركات التى تم بيعها لمستثمر رئيسى هى التى حققت أعلى ربحية.

وأشارت الدراسة التى اجريت على عينة من 39 شركة تمت خصخصتها إلى أن نسبة الشركات التى تحسنت ارباحها بعد الخصخصة بلغت 100٪ فى حالات البيع لمستثمر رئيسى و75٪ فى حالات البيع للعاملين و60٪ فى حالات البيع من خلال البورصة.

تحسن الجميع

وأوضحت الدراسة ان عدد الشركات التى تم بيعها لمستثمر رئيسى فى العينة تبلغ 5 شركات تحسنت أرباحها جميعها بينما بلغ عدد الشركات التى تم بيعها للعاملين فى العينة 10 شركات زادت أرباح 6 شركات منها كما بلغ عدد الشركات التى تم طرح اسهمها فى البورصة 24 شركة تحسنت أرباح 18 شركة منها.

وأكدت الدراسة ان الهدف من متابعة اداء الشركات ينبع اساسا من الهدف الرئيسى لبرنامج اصلاح قطاع الاعمال وهو تحسين اداء وحدات قطاع الأعمال العام فالبيع أو توسيع قاعدة الملكية يمثل أحد أساليب تحسين الاداء.

وأشارت إلى أن عدد الشركات التى تم خصخصتها وتحولت من قطاع الأعمال إلى القطاع الخاص نتيجة بيع حصة الأغلبية فيها سواء لمستثمرين أو بالاكتتاب العام فى البورصة أو لاتحادات العاملين بلغ 79 شركة حيث توافرت فترة زمنية كافية لمتابعة الاداء بعد الخصخصة لحوالى 52 شركة فقط تم اخذ عينة منها بلغت 39 شركة لعمل دراسة لاتجاهات الربحية والايرادات فى تلك الشركات قبل وبعد البيع.

وأوضحت انه لاغراض اعداد الدراسة تمت مقارنة اداء سنوات ما بعد البيع بسنة الاساسى لعام 1995 كمؤشر لما قبل البيع وهى من السنوات التى حقق فيها قطاع الأعمال تحسنا ملحوظا.

وأكدت الدراسة انه من اكثر مؤشرات تحسن الربحية دلالة زيادة الربح المحقق بنسبة 42٪ فى شركات العينة بعد خصخصتها كما زادت ارباح 23 شركة بنسبة 25٪ وارتفعت أرباح 14 شركة بنسبة 100٪.

وأشارت إلى أن أرباح شركات العينة بعد البيع بلغت نحو 1,4 مليار جنيه بالمقارنة بحوالى 900 مليون جنيه عن سنة ما قبل البيع وهى زيادة تتعدى نسبة 50٪ تقريبا.

أكثر القطاعات

أما اكثر القطاعات مساهمة فى تحسن ربحية الشركات بعد الخصخصة كانت قطاعات الكيماويات والاسمدة والاسكان والمقاولات والصناعات الهندسية والاسمنت والمطاحن ضمن 12 قطاعا شملتهم العينة.

وبالنسبة لايرادات النشاط الجارى لشركات العينة نجد أن 32 شركة من العينة بنسبة 82٪ قد حققت طفرة فى ايرادات النشاط الجارى والمبيعات حيث حققت 12 شركة زيادة فى ايرادات النشاط تجاوزت 25٪.

وإذا كانت الدراسة قد اثبتت ان الشركات التى بيعت لمستثمر رئيسى هى التى تحسنت ارباحها جميعا بنسبة 100٪ دون بقية الشركات فإن الدكتور مختار خطاب وزير قطاع الاعمال العام يؤكد أن تحسن الاداء فى الشركات يرجع اساسا إلى الاجراءات التى يتم إتخاذها لتطوير هذه الشركات سواء من جانب المستثمرين الذين يقومون بشرائها أو من جانب وزارة قطاع الاعمال العام التى تحرص على اصلاح الشركات قبل طرحها للبيع.

ويشير خطاب إلى أن تحسن الربحية لا يرتبط فى الأساس بأسلوب الخصخصة بقدر ما يرتبط باتخاذ الاجراءات اللازمة لاصلاح الشركات وفقا لأوضاعها بل ان أسلوب الخصخصة يرتبط كذلك بظروف الشركات.

الهدف الأساسى

ويؤكد وزير قطاع الأعمال العام ان الهدف الاساسى لوزارته هو تحسين نتائج الشركات وزيادة ارباحها سواء كانت ستظل تابعة لها أم كانت مطروحة للبيع.

ويشير إلى أن المستثمرين الذين يقومون بشراء الشركات يتعهدون باستمرار اصلاح وتطوير الشركات وضخ الأموال اللازمة لذلك مشيرا إلى أنه ليس هناك فروق فى هذا الأمر بين البيع لمستثمر رئيسى أو من خلال البورصة فعمليات البيع لمستثمر رئيسى يتم تنفيذها من خلال البورصة كما أن المشترين يتعهدون بطرح أسهم الشركات التى يقومون بشرائها لمستثمر رئيسى.

ويؤكد الكيميائى محمد سيد دسوقى رئيس مجلس إدارة الشركة القابضة للتعدين والحراريات ان تحسن ربحية الشركات لا يرتبط بأسلوب بيعها سواء لمستثمر رئيسى أو من خلال البورصة أو التمليك للعاملين.

ويشير إلى أن هناك شركات كثيرة تم بيعها من خلال بورصة الأوراق المالية وتحسنت ربحيتها بنسبة كبيرة.

الموضوع الرئيسي : الخصخصة
اسم كاتب المقال : حسام سلمان
الموضوع الفرعي : في مصر : عام
رقم العـــــدد : ٢٦٨١
المصـــــدر : العالم اليوم
تاريخ الصـــدور : ١٩٩٩/١١/١٧

ويضيف انه لا يمكن الحكم بشكل قاطع على تحسن ربحية الشركات بدرجة أكبر بسبب اتباع اسلوب معين فى طرحها موضحا أن أسلوب البيع يرتبط بظروف الشركة نفسها فإذا كانت الشركة فى حاجة إلى امكانيات مادية وتكنولوجية ضخمة لتطويرها يفضل بيعها لمستثمر رئيسى يتولى تطويرها وتحديثها وضخ اموال سائلة فيها، أما إذا كانت تحقق ربحية مناسبة تؤهلها لطرح أسهمها فى البورصة يتم اتباع هذا الأسلوب فى خصخصتها.

ويضيف أن المهم هو ادارة الشركة بشكل جيد سواء من جانب المستثمر الرئيسى أو مجموعة المستثمرين لان الادارة الجيدة هى التى تضمن تحسين ربحية الشركة.

ويؤكد الكيميائى عادل الموزى رئيس مجلس إدارة الشركة القابضة للصناعات الكيمياوية انه لتحقيق حسن الادارة فى الشركات وتحسين نتائجها يفضل بيع نسبة من أسهمها لمستثمر رئيسى.

ويشير إلى أن بيع نسبة من أسهم الشركات التى يتم طرحها فى البورصة ولو 10٪ فقط لمستثمر رئيسى يضمن ادارتها بشكل جيد حيث تكون للمستثمر الذى يمتلك النسبة الأكبر من الاسهم امكانية ادارتها بشكل جيد بدلا من عدم وجود مستثمر رئيسى يضمن ادارتها بشكل جيد.

رؤية واضحة

ويوضح الدكتور عبد الرحمن العريان استاذ الادارة بجامعة عين شمس وعضو الجمعية العمومية للشركة القابضة للنقل والتشييد اسباب نجاح الشركات التى بيعت لمستثمر رئيسى فى تحقيق أعلى نسبة من الارباح بقوله ان طبيعة النشاط هى التى تحدد مدى النجاح فى تحقيق الارباح مؤكدا أن المستثمر الرئيسى الذى يقبل على شراء شركة من شركات قطاع الأعمال العام تكون لديه خبرة كبيرة فى هذا المجال ولديه رؤية واضحة لسبل اعادة الهيكلة والتطوير وبالتالى الاستمرار فى تحقيق خسائر أو حتى اقالتها من عثرتها إذا كانت شركة متعثرة، ويضيف أن المستثمر الرئيسى يصبح فى هذه الحالة هو صاحب اكبر نسبة من رأس المال وبالتالى يتمتع بحرية الحركة واتخاذ القرار دون أن يستطيع باقى المستثمرين الاعتراض عليه، هذا بالاضافة إلى أنه سيكون الخاسر الأكبر فى حالة تحقيق خسائر وبالتالى يحاول دائما التطوير وإعادة الهيكلة للوصول بالشركة إلى أعلى معدلات الربحية ثم إن المستثمر الرئيسى قادر على ضم هذه الشركة إلى منظومة استثماراته بالشكل الذى يحقق له تخفيضا فى تكاليف الانتاج والتوزيع والتسويق.

وقال إن هناك قاعدة فى الإدارة تنص على «إذا تساوت الرؤوس تناطحت» وهى تعنى انه فى حالة ما يكون نصيب المساهمين متساويا يصعب فى هذه الحالة اتفاقهم على رأى واحد للتطوير وإعادة الهيكلة أما فى حالة المستثمر الرئيسى فإنه صاحب القرار الأول والأخير الذى يتخذه بناء على خبراته وامكانياته ويعرف جيدا أنه أول من سيتحمل تبعاته.

ويقول الدكتور عبدالرحمن العريان أن الشركات التى بيعت للعاملين استطاعت تحقيق أرباح عالية ايضا بسبب خبرة بعض العاملين فى المجال الذى يعملون فيه وقدرتهم على اتخاذ القرار المناسب فى الوقت المناسب بسبب الخبرة التى اكتسبوها طوال فترة عملهم فى مجال واحد.

ويبرر سبب احتلال الشركات التى تم بيعها فى البورصة للمركز الثالث من حيث تحقيق الارباح بقوله ان المستثمرين الذى يشترون الاسهم بين البورصة قد لايكون لديهم خبرة كافية بطبيعة نشاط الشركة بل إن معظمهم عبارة عن مضاربين يسعون إلى تحقيق الربح السريع عن طريق بيع وشراء الاسهم فى الوقت وبالسرعة التى تحقق له أعلى عائد وهو لايهمه فى هذه الحالة كيفية تطوير الشركة أو العمل على إعادة هيكلتها فضلا عن ذلك فإن معظم هؤلاء المستثمرين يمكن الا يكونوا ممثلين فى مجلس الإدارة وليس لهم صوت مؤثر وبالتالى فإن الشركة لاتحصل على خبرات جديدة تضاف إلى خبرات مجلس الإدارة وبالتالى فإن نجاحها أو فشلها يتوقف على مدى قدرة الإدارة القديمة فى تحقيق ارباح.

طبيعة النشاط.

ويؤكد الدكتور عبدالرحمن العريان أن هناك عوامل اخرى تحدد اسلوب البيع ومن ثم معدلات الارباح مشيرا إلى أن هناك انشطة لايجب بيعها الا لمستثمر رئيسى لان طبيعة هذه الانشطة تحتم وجود مستثمر لديه خبرة عالية وامكانيات كبيرة وقادر على اتخاذ القرار بسرعة ودون أية معوقات ومن هذه الانشطة نشاط المقاولات والتعدين وايضا الزراعية.

اما الانشطة الصناعية والانتاجية العادية فيقول الدكتور عبدالرحمن العريان انها تحتاج إلى تنوع من الخبرات مثل الصناعات الكيماوية على سبيل المثال حيث يفضل ان تباع لمجموعة من الخبرات فشركات الادوية لابد من وجود اطباء وصيادلة وكيميائيين فضلا عن خبراء فى الإدارة ليستطيع هؤلاء النهوض بمستوى الشركة وبالنسبة لاسلوب البيع الافضل خلال المرحلة القادمة يقول استاذ الإدارة ان السوق هو الذى يحدد الاسلوب الامثل للبيع مشيرا إلى أن الفترة القادمة ستشهد صعوبة فى بيع الشركات المتبقية نظرا لظروف هذه الشركات الصعبة مؤكدا ان وزارة قطاع الاعمال لن تجد البدائل متاحة امامها للاختيار من افضلها. ويفضل الدكتور عبدالرحمن العريان البيع لمستثمر رئيسى خلال الفترة المقبلة طالما انه تعهد بالالتزام بالضوابط التى تضعها له الحكومة.. ولكن فى حالة عدم اقبال المستثمرين الكبار على الشراء فلابد من اللجوء لطرحها للبيع فى البورصة حتى يتم خصخصتها عن طريق الاكتتاب العام. أو بيعها للعاملين فيها بشرط التاكد من قدرة العاملين على انجاحها.

وضع طبيعي

ويتفق الدكتور محمد فخرى مكى استاذ الإدارة بجامعة الزقازيق مع الرأى السابق مؤكدا انه من الطبيعى ان يحقق المستثمر الرئيسى أرباحا عالية فى الشركات التى اشتراها لكونه لديه الرؤية الواضحة لتطوير الانتاج وانشاء خطوط انتاج جديدة متكاملة مع نشاطه فى الشركات الاخرى بعكس الحال عند توزيع صكوك الملكية على المساهمين حيث لا يحدث تغيير حقيقى فى مجلس الإدارة. المستثمر الرئيسى قادر على دمجها فى شركاته والا لما اقبل على شرائها اما الاسهم التى يشتريها المستثمرون فى البورصة لايستطيع المساهمون إيجاد قوة ضاغطة تستطيع اعادة تنظيم الشركة من جديد لان دورها غير مؤثر مشيرا إلى أن الهدف الحقيقى من الخصخصة ليس البيع والسلام وانما الهدف هو تغيير نمط الإدارة والانتاج وإعادة الهيكلة الانتاجية وهذا لايمكن ان يتحقق عند توزيع الاسهم عن طريق البورصة لان معظم المساهمين ليسوا ممثلين فى مجلس الإدارة وبالتالى لن يستطيعوا تغيير نمط الإدارة وهو الامر الذى يفسر انخفاض معدل الربحية.

وبالنسبة للشركات التى تم بيعها للعمال يقول الدكتور فخرى مكى ان وجود العاملين وملكيتهم للاسهم يعتبر حافز يجعل الشركة تتقدم إلى الامام إلا أنه يؤكد ان هذا التقدم لن يحدث على المدى الطويل لافتقاد العمال لرؤية واضحة واستراتيجية محددة لتطوير الانتاج ومشيرا إلى أن نمط تمليك العمال للشركات لم يحقق نجاح الإدارة على المستوى الدولى مؤكدا أن العمال فى مصر يشترون الاسهم مثلهم مثل اى مستثمر يشجعهم فى ذلك الحوافز التى تمنحها وزارة قطاع الاعمال لهم لتحفيزهم على الشراء.

مشيرا إلى أن هناك بعض الشركات كشركات الخدمات قادرة على تحقيق تقدم على المدى القصير فى حالة تمليكها للعمال لانهم يمثلون حجر الزاوية فى عمليات تقديم الخدمة ورغم ذلك فهو يشكك فى مدى قدرتهم على استمرار هذا النجاح على المدى الطويل مشيرا إلى ان الإدارة الاستراتيجية عبارة عن رؤية ومهمة وقيمة مضافة وهذه الشروط لاتتحقق فى حالة تملك العمال لاسهم الشركات مؤكدا ان الدافع الرئيسى لاقبالهم على الشراء هو الاستفادة من التقسيط والتخفيض المتاح لهم لدرجة ان بعض العمال يقومون بشراء الاسهم بالسعر المخفض ثم يقومون ببيعها باسعار السوق لتحقيق ارباح فورية ناتجة عن الحوافز الممنوحة لهم.

ويطالب بعدم توسيع عمليات البيع للعمال إلا فى حالة التاكد من امتلاكهم لرؤية واضحة لتطوير الانتاج والمحافظة على استمرارية هذا التطوير.

بدون شروط

وبالنسبة لاسلوب البيع الأمثل فى الفترة المقبلة يقول الدكتور محمد فخرى مكى لايجب ان تضع الحكومة اية شروط للخصخصة سوى التزام المشترى بالضوابط التى تحقق قيمة مضافة للاقتصاد القومى ويعترض على اصدار الحكومة على إعادة هيكلة الشركات قبل بيعها مؤكدا أن ما يحدث الان هو إعادة هيكلة صورية مشيرا إلى أن كل ما تقوم به الوزارة حاليا هو دفع الديون المستحقة على الشركات، وهو لايمثل إعادة هيكلة حقيقية لانه من المفترض ان هذه الاموال لابد ان يكون لها عائد وهو الامر الذى لا يتوافر فى موضوع سداد ديون الشركات المتعثرة.

ويؤكد ان الحكومة فشلت حتى الان.. وربما لاسباب خارجة عن ارادتها.. فى إدارة شركات قطاع الاعمال باسلوب ناجح وبالتالى فإنها لن تنجح فى تعويم هذه الشركات بشكل حقيقى مؤكدا أن تعويم الشركات المتعثرة اصعب بكثير من ادارتها بشكل ناجح ويقول إن ما

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	حسام سلمان
الموضوع الفرعي :	في مصر : عام	رقم العـــــدد :	٢٦٨١
المصــــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصــدور :	١٩٩٩/١١/١٧

سيد عيسى: أوضـــــاع الشـــركـات المتبـقـيـة ســتـقـلـل من فـــــرص الاخـتـيـار أمام الحكـومـــة

تفعله وزارة قطاع الاعمال هو اصلاح صوري حيث تقوم بسداد ديون الشركات ورفع هذه الديون من حساب الارباح والخسائر وهو الامر الذي لايمثل نجاحا حقيقيا للشركات ويطالب الحكومة بضرورة الاسراع في البيع والتوقف نهائيا عن إعادة هيكلة الشركات مؤكدا ان وظيفة الحكومة في الفترة الحالية هي التاكد من جدية المشتري وقدرته على الشراء والالتزام بالجدية والخبرة والشروط التي تضعها للمحافظة على العمال فضلا عن تحقيق قيمة مضافة للاقتصاد القومي.

وش القفص

ومن جانبه يؤكد الخبير الاقتصادي سيد عيسى عضو المجالس القومية المتخصصة ان الشركات التي تم بيعها في المرحلة الاولى للخصخصة كانت تمثل «وش القفص» أي انها كانت شركات رابحة واداؤها إلى حد كبير جيد ولذلك استطاعت ان تحقق أرباحا كبيرة سواء التي تم بيعها لمستثمر رئيسي او التي تملكها العمال أو حتى التي تم طرحها للبيع من خلال البورصة، مشيرا إلى قدرة المستثمر الرئيسي على ادخال نظم جديدة في الادارة واستغلال خبراته المختلفة في المجالات الفنية والتسويقية والانتاجية وهو الامر الذي يفسر ارتفاع معدل الارباح التي حققتها الشركات التي تم بيعها لمستثمر رئيسي.

ويؤكد أن الشركات المتبقية تمثل «قعر القفص» فهي متعثرة وعليها ديون كبيرة ولا تحقق أرباحا وليس لديها قدرة على الانتاج الجيد ومن ثم تفشل في توزيع هذا الانتاج، ويقول ان هذه العوامل كانت السبب الرئيسي في تعطل برنامج الخصخصة في الفترة الماضية في محاولة من الحكومة لاعادة هيكلتها.

وينصح سيد عيسى بضرورة بيع معظم الشركات المتبقية لمستثمر رئيسي يكون قادرا علي اقالتها من عثرتها وتحويلها من الخسارة إلى الربح ولكنه يؤكد على ضرورة البيع من خلال البورصة وعن طريق الاكتتاب العام في شركات الخدمات كالكهرباء والبترول والاتصالات مؤكدا ان هذه الشركات تمثل أنجح الشركات الموجودة حاليا نظرا لطبيعة نشاطها وهو الأمر الذي يؤكد استمرار نجاحها في حالة خصخصتها عن طريق البورصة مشيرا إلى أن الطرح في البورصة سيؤدي إلى انعاش سوق الأوراق المالية وجذب المستثمرين لاستثمار اموالهم في بيع وشراء الأوراق المالية.

وينصح عضو المجالس القومية المتخصصة بعدم بيع شركات التوزيع مثل شيكوريل وبيع المصنوعات لمستثمر رئيسي اجنبي ويفضل أن يكون مصريا حتى لا تستخدم هذه الشركات في توزيع السلع الأجنبية خصوصا مع دخول اتفاقية الجات حيز التنفيذ الفعلي وفتح الأسواق أمام السلع المستوردة على مصراعيها، مشيرا إلى أن بعض هذه الشركات أنشيء خصيصا لتوزيع المنتجات المصرية كشركة بيع المصنوعات المصرية مؤكدا أن طرح هذه الشركات للاكتتاب العام في البورصة سيواجه باقبال كبير من المصريين لشراء هذه الأسهم.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	سيد على
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــدد :	٤١٢٢٥
المصـــدر :	الاهرام	تاريخ الصدور :	١٩٩٩/١١/٢٠

الدكتور مختار خطاب وزير قطاع الأعمال الجديد:

برنامج الخصخصة يسير بالسرعة القصوى الآمنة

● الوزارة ليست مهمتها البيع ولكن إصلاح الشركات

● ١٠ مليارات جنيه عائد بيع الشركات، حصل العاملون منها على ٢,٣ للمعاش المبكر

● قرارات التقييم للبيع بالاجماع من مجالس الإدارات والجمعيات العمومية

حين بدأ تنفيذ البرنامج لتحويل المشروعات المملوكة للحكومة إلى القطاع الخاص ابتداء من عام ٩٣/٩٤ كان الرأى العام قد تهيأ فى مجمله، وبدأت مسيرة التحول بحكمة وحنكة وهدوء.

وفى عام ٩٦ حدثت انطلاقة واسعة فى تنفيذ برنامج الخصخصة نتيجة تضافر جهود متعددة قادها الدكتور عاطف عبيد مع خبراء فى التخطيط والتنفيذ مع طاقم من رؤساء الشركات القابضة الجدد الذين عملوا بإخلاص وتفان لإنجاح البرنامج فى تحقيق أهدافه.

● تشكيل لجنة لحل مشكلة أي عامل فى الشركات المخصصة

● شركات متخصصة تعمل كمستشفى لعلاج الشركات المتعثرة

سيد على

طرح ٤٨ شركة للبيع خلال شهرين و٩٤ العام القادم و٣٤ عام ٢٠٠١

وكان من بين الذين ساهموا بفكرهم وجهدهم الدكتور مختار خطاب وزير قطاع الأعمال الجديد الذى عمل مع الدكتور عاطف عبيد حين كان وزيرا لشئون مجلس الوزراء، وكان مقر عمله مركز معلومات مجلس الوزراء، ومن هنا واكب الرجل عمليات الاصلاح الاقتصادى منذ بدء البرنامج، وكان فى هذا الوقت هناك جدل ومناقشات حول عملية الخصخصة لكى تتفرغ الدولة لأداء واجبات ومسئوليات اكثر اهمية من انتاج البسكويت والجبن.. وكانت تنمية الوعى بنقل ملكية وادارة شركات القطاع العام امرا مهما بل شرطا لنجاح عمليات التحول للخصخصة.

ويقول الدكتور مختار خطاب وزير قطاع الاعمال:

يذكر الجميع انه فى هذا الوقت ماكان أحد يجرؤ ان يتحدث عن بيع او نقل ملكية الشركات العامة للقطاع الخاص، فقررنا بدء حملة من التعليم والتنوير فى هذا الاتجاه.. ووجدنا ان افضل وسيلة فى هذا الوقت هو أن ندعو أصحاب التجارب فى العالم ليتحدثوا الينا عن تجاربهم فى ورش عمل ومؤتمرات ودعونا لها قادة الرأى والمفكرين ذوى التأثير، وكبار الصحفيين وأساتذة الجامعات وقيادات الشركات للاستماع لهذه التجارب، وفتح الحوار والمناقشة معهم حول جوانب كثيرة من تجاربهم، وأدركنا فى هذا الوقت مدى عمق التحولات التى تجرى فى العالم وسرعتها وأيضا ان تأخرنا فى الأصلاح والتحول الى ادارة المشروعات المملوكة للدولة بأساليب القطاع الخاص، أصبح الآن ضرورة ملحة وعاجلة ويلزم تهيئة المناخ والظروف بسرعة وإلا ستنهار جميع مشروعاتنا وشركاتنا، وستغلق أبوابها وستطرد عمالها لان مناخ المنافسة الحامية مع القطاع الخاص فى الداخل ومع العالم الخارجى يحتم بشدة، وبسرعة، واستمعنا الى ١٧ تجربة غربية وشرقية ومن دول العالم الثالث وتحاورنا فى الدروس المستفادة والمشكلات التى واجهتها، والحلول التى اتخذت لمواجهة هذه المشكلات.. ويدا قادة الرأى المشاركون فى هذه الورش فى مناقشة امر شركاتنا والمخاطر المحتملة وقد تبين بوضوح كامل للجميع ان شركاتنا الحكومية بقيت تحت مظلة الاحتكار الحكومى وخلف اسوار الحماية الجمركية العالية التى كانت سائدة حتى هذا الوقت، وهنا ادرك الجميع ان شيوع المنافسة وتقليص النشاط والاحتكار الحكوميين فى العالم كله سوف يؤدى الى انهيار هذه الشركات وعدم قدرتها على بيع منتجاتها وتاكلها.

□ ثم قال: نحن نسير منذ بداية البرنامج فى ٩٦ بسرعة نسميها «السرعة الآمنة» القصوى بمعنى ان العملية ليست مجرد بيع شركات، وإنما جوهر برنامج الخصخصة هو تحويل الشركات المملوكة للحكومة لتصبح اكثر كفاءة من خلال نقل الملكية الى القطاع الخاص للشركات التى يقرر برنامج الحكومة ان تنتقل مع الحرص على توفير فرص وظروف النمو لها من خلال اختيار المستثمر او المستثمرين الرئيسيين الذين سيتملكونها كليا أو جزئيا وكذلك من خلال تطوير الشركات التى ستبقى فى حوزة الدولة لأسباب اجتماعية مثل شركات المطاحن والدواء وبعض الشركات الكبرى ذات الطبيعة الخاصة، لتصبح هذه الشركات كيانات اقتصادية رابحة وذات كفاءة عالية وتتمكن من البقاء وانتاج السلع والخدمات بتكاليف قليلة لتتمكن من بيع منتجاتها لمحدودى الدخل باسعار فى متناول ايديهم.

وتتم هذه الخطط بحرص شديد على العاملين وحقوقهم ومستقبل اسرهم وارزاقهم فى هذه الشركات وايضا بحرص على ان تحصل الدولة على قيم عادلة ومقبولة لاستثماراتها التى وضعتها فى هذه الشركات، وهذه المعالجات تستغرق بعض الوقت، فإذا كانت المتنالة عملية بيع فقط دون مراعاة البعد الاجتماعى واسترداد الدولة قيمة عادلة لاستثماراتها لكانت عملية الخصخصة تسير بسرعة عالية جدا ولكنها لم تكن لتستمر، مثلما حدث فى دول كثيرة فى شرق أوروبا وغيرها.. انهارت الدول وفقد الناس ارزاقهم وحدثت اضطرابات اقتصادية وسياسية واجتماعية..

إذن خلاصة برنامج الخصخصة المصرى ليس عملية بيع شركات وانما معالجات اجتماعية وفنية وتهيئة مناخ صحى لتحقيق كفاءة هذه المشروعات التى ستنتقل والتى لن تنتقل للملكية الخاصة.. لتنمو وتستعيد قدرتها على توظيف عمالة جديدة وتحقق نموا متواصلا، وبالطبع هذا له سرعة وهو ما نقصد به السرعة الآمنة.

- قلت: البعض يطالب بالشفافية المطلقة فى عمليات البيع والتقييم..

□ قال: وبالنسبة للشفافية لدينا القانون ٢٠٣ والقانون الأم ١٥٩ ولوائح الشركات ونظام اجراءات الخصخصة وهى تكون الاطار التشريعى لعملية الخصخصة بما يضمن الشفافية والعلانية الكاملة، وتم احترامه فى كل الظروف، وكل عمليات الخصخصة التى تمت باقصى الدرجات، ومن المحتمل ان عملية الافصاح فى الاعلام والاعلان عما تم هو الذى ينقصه بعض الجهد.. لكن لم تتم عملية بيع لأصل او شركة إلا باحترام الشفافية الكاملة والاعلان عنها واتاحة الفرصة للجميع من خلال لجان فض مظاريف علنية او بيع فى البورصة فى جلسات مفتوحة وبعد الاعلان عنها عدة مرات فى الصحف، وسوف تتم مراعاة هذا الجانب والشفافية على اوسع وأعلى نطاق لانه جزء من برنامج وتكليف الرئيس للحكومة.

أما عن التقييم فهو قضية شائكة ليس فى مصر فقط وانما فى كل تجارب الخصخصة فى العالم فيما عدا التجارب التى قامت على البيع من خلال المزاد بدون حد أدنى للسقف.

والتقييم هو تقدير اجتهادى على الورق لما يتوقعه الخبراء من عائد البيع للاصول والاسهم أوالشركة ككل، وهو يختلف عن السعر، وهو ماتقرره السوق فعلا لهذه الأصول او الاسهم أو الشركات، ومن النادر دائما ان يتساوى التقييم مع سعر السوق فالاسواق تصعد وتهبط حسب حالة العرض والطلب والمناخ الاقتصادى العام من رواج أو ركود، والقيمة (التقييم) ثابتة لا تتغير لانها ناتجة عن طرق وأساليب نظرية، كما ان القيمة ليست واحدة ففى أى لحظة يكون للشركة ٥ قيم مختلفة حسب الطريقة العلمية للتقييم وقد يباع أصل فى وقت من الأوقات بأعلى من قيمته وترتفع الاسعار بعد شهور أو سنوات فى الأسواق لظروف خارجيه، ويصبح الثمن الذى يباع به الأصل أقل كثيرا من الثمن الجديد السائد فيتهم المقيمون والبائعون بانهم اهدروا المال العام، وباعوا ممتلكات الدولة باقل من قيمتها إذن على من يريد الحكم ان يضع كل شىء فى الزمن الذى تحقق فيه، وعموما فإن التقييم فى التجربة المصرية يخضع لضوابط غاية فى الدقة فهو يتم من جهات عديدة، من استشاريين عالميين ومحليين والشركات القابضة وتتم مراجعته من الجهاز المركزى للمحاسبات وتؤخذ جميع الملاحظات ثم تعرض على مجالس ادارات وجمعيات عمومية للشركات ولجان لاقرارها ولابد ان تتخذ القرارات بالاجماع وإذا اعترض واحد فى أى مجلس تتم اعادة دراسة الموضوع، وقد حدث ذلك بالفعل فى بعض الحالات.

- وماذا عن مستقبل برنامج الخصخصة؟

□ قال: فى الفترة القادمة سوف تتم اجراءات بيع ٤٨ شركة مطروحة واعلن عنها بالفعل معظمها فى فترة الدراسة التى يقوم بها المستثمر لتقديم العروض أو البت أو التفاوض أو توقيع العقود، ونتوقع ان ينتهى معظمها حتى نهاية ديسمبر المقبل بقيمة تزيد على أربعة مليارات جنيه.

وخلال العام القادم سوف نطرح ٩٤ شركة لتتبقى ٣٤ شركة سيتم طرحها فى عام ٢٠٠١.

- هل مهمة الوزارة هى البيع فقط؟

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	سيد على
الموضوع الفرعى :	فى مصر : عام	رقم العـــــدد :	٤١٢٢٥
المصـــــدر :	الاهرام	تاريخ الصـــدور :	١٩٩٩/١١/٢٠

□ قال: ليست مهمة وزارة قطاع الاعمال العام هى اتمام برنامج البيع ولكن هناك مهمة رئيسية هى اصلاح الشركات قبل بيعها حتى يتم وضعها على طريق الكفاءة ليتمكن المستثمر الذى سيشتريها من السير والتقدم، وحتى تضمن الدولة الاحتفاظ بمقومات الشركة واهمها العاملون وحقوقهم.. فعلى سبيل المثال قطاع الغزل والنسيج الذى يمثل ركيزة مهمة من ركائز الصناعة المصرية والذى يعمل فيه نحو ٢٠٠ الف عامل فى قطاع الاعمال العام وحده ويعانى من مشكلات كبيرة تتمثل فى ضعف نظم الإدارة (الصيانة - التسويق - مراقبة الجودة) وتهالك بعض المعدات، وانخفاض انتاجية العامل وارتفاع تكاليف المواد الخام والعمالة الزائدة والديون للبنوك، ويجرى الآن اصلاح هذه المشكلات بصورة جذرية، حيث تمت فى السنة الأخيرة دراسة مشكلات كل شركة على حدة وتم تشخيص هذه المشكلات ووضع الحلول الملائمة لكل شركة، وسيجرى خلال العام القادم تنفيذ هذه الحلول وسيكون عام ٢٠٠٠ هو عام احياء صناعة الغزل والنسيج ومن هذه الحلول تكوين شركات متخصصة تتولى اصلاح وتطوير شركات الغزل والنسيج وتعمل كمستشفى لعلاج هذه الشركات من خلال استقدام خبراء ومديرين متخصصين من الداخل والخارج للعمل خلال فترة معينة لغرس أساليب عمل جديدة ونظم ادارة حديثة وتدريب العاملين عليها خلال العمل وتجرى هذه التجارب ايضا فى صناعة الدواء وستعمم فى صناعات أخرى.

- قلت وماذا عن البعد الاجتماعى خاصة أن هناك بعض المشاكل للعمال فى بعض الشركات المباعة أو المتعثرة؟

□ قال: نحن ننفذ هذه السياسات فى إطار من الحرص الشديد على محدودى الدخل والعاملين - بحيث انه عند دراسة أى حالة (شركة) فاننا نعتبر ان الشركة هى عدد من العاملين ونتخير الخطة الملائمة التى تحافظ أكثر من غيرها على أكبر عدد ممكن من العمالة وتراعى حقوق العمال ويتم معالجة اى اثار جانبية تقع على أى فئة من العمال ونظل نرعى حالة العمال حتى لا تبقى مشكلة لفرد واحد، وأى عامل له مشكلة يتقدم للوزارة حيث هناك لجنة تم تشكيلها اخيرا للبت فى شكوى أو مشكلة اى عامل ولو كان فردا واحدا، ويتم ذلك بالتعاون والتنسيق التام مع اللجان النقابية ووزارة العمل ولى اتصال يومى مع وزير القوى العاملة للتشاور والتنسيق لحل أى مشكلة، وهناك ثقة شديدة وتفاهم كامل بيننا، لأن رسالتنا فى المقام الأول اجتماعية.

والبعد الاجتماعى لا يقتصر فقط على العاملين ولكنه يمتد ايضا الى جماهير المستهلكين المستفيدة من انتاج المشروعات المملوكة للدولة، فالدولة لا تنقل ملكية اى شركة تنتج سلعا او خدمات الا اذا كانت هذه السلعة أو الخدمة تباع للجمهور باسعار السوق ويقوم بانتاجها منتجون اخرون غير الحكومة.. الدولةتبيع شركات انتاج الحلويات والبسكويت والاسمنت والنسيج لان هذه السلع أصبحت تباع باسعار السوق والقطاع الخاص يبيع للجمهور بنفس اسعار السوق وبكميات اكبر من القطاع العام فلم يعد هناك مبرر لبقائها فى حوزة الدولة. أما الشركات الحكومية التى مازالت تنتج سلعا ينتجها القطاع الخاص أو لا ينتجها بنفس الاسعار كالدقيق والدواء وخدمات نقل الركاب فإن الدولة تحتفظ بهذه الشركات حتى يستطيع المواطن محدود الدخل ان يحصل على السلع والخدمات المنتجة منها بأسعار تتناسب مع دخله.

□ وماهى حصيلةعائد البيع واين تذهب؟

- قال: بلغ عائد البيع حتى نهاية سبتمبر ١٠ مليارات و٧ ملايين جنيه دفع منه للمعاش المبكر ٢,٣ مليار جنيه ولتسويات ديون البنوك على الشركات والعاملين ٣,٥ مليار جنيه وتم تحويل ٤,٢ مليار جنيه الى وزارة المالية من حصيلة البيع فقط.

ونحن الآن نحول لوزارة المالية ثلثى حصيلةالبيع ونستخدم الثلث الأخير فى تسويات المعاش المبكر وديون البنوك.

من الناحية القانونية

الخصخصة

فى مصر : من الناحية القانونية

م	عنوان المقال	كاتب المقال	المصدر	العدد	التاريخ	الصفحة
١	الخصخصة فى غابة القوانين	عبد المجيد فراج	(مجلة) الاهرام الاقتصادى	١٥٧٨	١٩٩٩/٤/٥	٥٦
٢	الخصخصة والقوانين	عبد الحميد عزت	(مجلة) الاهرام الاقتصادى	١٥٧٨	١٩٩٩/٤/٥	٥٨
٣	قضايا الخصخصة فى مصر من منظور قانونى	ثروت عبد الشهيد	العالم اليوم	٢٥٤٩	١٩٩٩/٨/٨	٦١
٤	٥ اسباب وراء المطالبة باصدار قانون جديد للخصخصة	محمود سالم	الاخبار	٢٨٧٤	١٩٩٩/١٢/٤	٦٣

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	إسم كاتب المقال :	احمد يوسف القرعى
الموضوع الفرعى :	من الناحية القانونية	رقم العـــدد :	١٥٧٨
المصـــدر :	(مجلة) الاهرام الاقتصادى	تاريخ الصدور :	٥ / ٤ / ١٩٩٩

اذا كانت بريطانيا تفخر بحديقة هايد بارك حيث يستطيع كل انسان ان يقول مايشاء وتعتبرها دليلا على الديمقراطية وحرية الكلمة فان من حق مصر أيضا أن تفخر بازدهار الحرية فيها بغير قيود وكدليل على ذلك نلتقى اسبوعيا وشعارنا صراع الافكار هو القوة الدافعة لتقدم بلدنا

● يشرف عليها :
أحمد يوسف القرعى

قوانين الخصخصة بين النص والروح

بين المؤيدين و المعارضين و المتحفظين ثمة تساؤلات ماتزال مطروحة بين المتخصصين هو الخصخصة و كيفية تطبيقها من زوايا عديدة . ومنها قوانين الخصخصة. وتستضيف حديقة هايد بارك هذا الأسبوع الاستاذ الدكتور عبد المجيد فراج ليتحدث عن الخصخصة في غابة القوانين مطالبا بلجنة متخصصة و استبعاد غير اللازم منها وادماج المتماثل وايضاح الغامض فيها بعض تحصين حق المواطن المستثمر وغير المستثمر أما مقال المستشار عبد المجيد عزت فيخلص من واقع عرض وتحليل مجموعة قوانين الخصخصة إلى أهمية الحفاظ على مقومات البلاد الاقتصادية حتى لاتخضع لسيطرة رأس المال الاجنبي. ولاشك أن المقالين يمثلان بحق اجتهادا من الأهمية طرحه للمناقشة لانه يتعلق بمستقبل تجربتنا الرائدة في الاصلاح الاقتصادي.

المحرر

> تعودنا أن نسمع عن قانون الغابة ولكننا لم نتعود أن نسمع عن غابة القوانين ومع ذلك فإننا نعيش فى وسط غابة من القوانين وكما ننادى بضرورة قطع الأشجار من الغابات فإننا لابد أن ننادى بقطع عدد من القوانين من غاباتها.

د. عبد المجيد فراج
كلية الاقتصاد والعلوم السياسية - جامعة القاهرة

الخصخصة فى غابة القوانين

لقد أصبح الأمر ضرورة منذ زمن بعيد.. ناهيك عن تضاعف هذه الضرورة بمناسبة الخصخصة..

ولكنها ضرورة قائمة على كل حال خصخصة او لاخصخصة

فقد لا يعلم الكثيرون أنه قد صدر فى مصر حوالى ستة الاف قانون فى فترة لم يتجاوز مداها ثلاثين عاما اى أنه لم يكن يمضى على مصر يوم واحد فى تلك الحقبة دون أن يصدر فى هذا اليوم الواحد نصف قانون أو بالأحرى كانت القوانين فى مصر تصدر بمعدل قانون واحد كل يومين.. فلم يكن يمر يومان دون أن يصدر فى مصر قانون جديد.

فإذا نحن تجاوزنا دائرة التهكم والتندر على هذا الاسراف التشريعى المقيت قد يكون من المفيد أن نتساءل عما إذا كانت هذه القوانين قد حققت ما كان مرجوا تحقيقه من وراء إصدارها بهذه السرعة الشيطانية الفائقة.

كما قد نتساءل أيضا عما إذا كان صدور هذه القوانين كل فى حينه لم يسفر فى الواقع إلا عن كثير من التناقضات بسبب اللهفة على إصدارها وعدم التريث فى دراسة الموجود منها والمنشود من ورائها.

وأغلب الظن أن تتابع صدور القوانين وتلاحقها وتراكمها قانونا بعد قانون قد ادى من حيث لا يدرى أحد الى إيجاد تناقضات من حيث أردنا أن نستر بعض الثغرات التى ربما يكون قد احتوتها القوانين السابقة وفى كل مرة نكتشف ثغرات جديدة حتى فى القوانين التى أصدرناها لها ثغرات سابقة.. وهكذا مرة تلو الأخرى يهدف سد الطريق أمام المتحايلين على كل قانون سابق.. تحايلا يكسر قيودها وعوائقها وكوابحها رغم أنف المشرعين..

بل إن أغلب الظن أن النية كانت تتجه تباعا الى تحصين الضمانات والقيود بمزيد من الضمانات والقيود والعوائق والكوابح فى القوانين المتتالية حتى بلغت ستة الاف قانون بالعدد او اكثر.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	إسم كاتب المقال :	احمد يوسف القرعى
الموضوع الفرعى :	من الناحية القانونية	رقم العــــدد :	١٥٧٨
المصـــــدر :	(مجلة) الاهرام الاقتصادى	تاريخ الصــدور :	٥ / ٤ / ١٩٩٩

ومما لا شك فيه أن هذا الإسراف أو الانفلات التشريعى قد اثر من حيث ندرى أو لا ندري على مصالح الأفراد والعائلات ووحدات الإنتاج المختلفة.

نحن نستعين بالمحامين للدفاع عنا حين نريد الاختصام.. ونعتمد عليهم فى انتزاع حقوقنا من خصومنا إذا كنا مظلومين أو لتغليب ظلمنا على الخصم إذا كنا ظالمين..

وإنى وإن كنت لا أدرى شيئا عن نوعية القوانين الستة الاف التى صدرت خلال الحقبة المذكورة واجهل تصنيفها الى تشريعات مدنية أو إدارية او جنائية.. الخ إلا انني أعلم علم اليقين وأكاد أجزم بأنه لا يمكن لأى محام أن يستوعب مضمون ومفهوم كل هذه الآلاف من القوانين.

ومن ثم يتوه المحامي ويتوه معه موكلوه وتتوه فى المحاكم حقوقهم ويطول السعى وراء هذه الحقوق.. خصوصا إذا ما فوجيء المحامون في ساحات القضاء أن هناك قوانين قد استجدت ولم يكونوا بها عارفين.

فما بالك إذا ادركنا أن مصر الآن تريد ـ أو يراد لها ـ أن تتخصخص فى وسط هذه الأحراش القانونية الشائكة التى لا مهرب منها إلا إليها.

ذلك بإستثناء القانون رقم ٢٠٣ لعام ١٩٩٣ الذى قيل لى انهم قد عبأوا فيه كل التنافيت ذات العلاقة من قوانين الدولة وأحسب انها لا تزيد فى العدد عن عشرات أو ربما مئات فما بالنا بالالاف الستة التى لابد قد زادت منذ انعقاد مؤتمر العدالة فى القاهرة الذى انقضى عليه حوالى عشر سنوات والذى إستقيت هذه المعلومة من اضابيره ووثائقه ومستنداته.

ولست اظن أن الذين فكروا فى هذه التشريعات وأصدروها قد خطر على بالهم أن المحامين سوف يتعثرون أو ربما أرادوا للعدالة أن تتعثر.. ولكنهم قطعا لم يفكروا ولو للحظة واحدة إنه ستكون بمصر دعوة للخصخصة أما وقد ارتفعت الأصوات بهذه الدعوة فقد أصبح مطروحا على الملأ مشكلة الملاك والمستثمرين الجدد.. كيف يأمن هؤلاء شر هذه الآلاف الستة من القوانين.

وكيف يمكن للمالك القديم فى ظل هذه الآلاف من القوانين أن يوصى القائمين على التطبيق من أتباعه وموظفيه بمراعاة الهدف الذى يتجلى علينا كل يوم كمطلب مستهدف دون اعتبار ـ أو حتى آخذين فى الاعتبار ـ كل هذه النصوص التى هي فى صلب كل هذه القوانين القائمة.

البيئة التشريعية إذن فى حاجة الى تنقية من بعض النصوص المعاكسة لتحقيق هذا الهدف هذا اذا صح اننا جادون في تحقيق هذا الهدف بغض النظر عن رؤية كل فرد منا للموضوع من وجهة النظر السياسية أو التاريخية أو الايديولوجية.

فالدولة هى التى أرادت لنا فيما مضى أن يكون فى مصر قطاعا عاما يكبر وينمو ويترعرع والدولة هي التى تريد لنا الآن أن يكون فى مصر قطاعا خاصا يكبر وينمو ويترعرع.. وهذا يتطلب تطهير الغابة من كل هذه القوانين أو على الاقل يقتضى التنسيق بدءا بفك الاشتباك بين هذه القوانين المتعاقبة المتراكمة حتى لا يصطدم هذا القطاع أو ذاك بعقبات تعوق مساره إذا هو اكتشف فجأة أنه قد رسم مساره فى ضوء قانون جاء من بعده قانون بنسخة ويلغيه ويهدره..

ولكن دون أن يعلم ودون أن أعلم ودون أن نعلم.. خصوصا أنه لا يقوى على متابعة الناسخ من هذه القوانين والمنسوخ على مدار الأعوام الثلاثين أو اكثر.

ولعل المطلوب باختصار هو أن يتولى أهل الاختصاص إدماج وضغط كل هذه القوانين بحيث تظهر من جديد فى مجموعة اقل عددا وافعل أثرا واكثر هضما بما يجعل من الممكن للمسئولين عن هذا القطاع أو ذاك أن يستندوا إليها باعتبارها مجموعة مركزة.. لا يأتيها التناقض من أى اتجاه.. وأظن أن هذا أمر ممكن بل هو فى الواقع واجب وطنى حتمي.. حتى لا تضيع كل الجهود الجادة سدي.. أو هباء.

لابد إذن من وجود نخبة متخصصة تعكف على فحص القوانين المتراكمة فى الدولة وفرزها واستبعاد ما لا لزوم له منها.، وادماج المتماثل منها وإيضاح الغامض فيها.. بقصد تخصين حق المواطن المستثمر وغير المستثمر.. وذلك بإتاحة نصوص واضحة له وللمحامين فى غير لبس أو إبهام وتصفيتها كلها ـ بعد الفحص والفرز ـ فى حفنة محدودة يخف على المحامين حملها فى الذاكرة (مثلا) ويخف على القضاة عبء التحقق من مدى استمرارها أو انتهاء آدائها أو صدور ما قد يكون قد الغاها أو قام بنسخها أو بإبطال مفعولها من القوانين الأخري.. المتتالية من بين تلك القوانين المتسارعة المتعجلة.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	إسم كاتب المقال :	احمد يوسف القرعى
الموضوع الفرعى :	من الناحية القانونية	رقم العـــدد :	١٥٧٨
المصـــدر :	(مجلة) الاهرام الاقتصادى	تاريخ الصـدور :	٥ / ٤ / ١٩٩٩

الخصخصة والقوانين

تتضمن المذكرة الإيضاحية شرح وبيان الأسس والقواعد التى يقوم عليها قانون قطاع الأعمال والأهداف المرجوة، وتبدأ بأن تحرير القطاع العام يمثل الركيزة الأساسية لتطويره، ويتحقق ذلك بما ملخصه:

المستشار عبدالحميد عزت

(١) الفصل بين الملكية والإدارة

(٢) تقليص دور الأجهزة الحكومية فى اى شكل من اشكال الإشراف والتدخل وقصر الرقابة على جهة واحدة تمثل المالك.

(٣) ان تكون العلاقة بين المالك والإدارة شبه تعاقدية ومنح إدارة الإستثمار صلاحيات وحريات كاملة دون أن يفقد المالك حقه فى الرقابة للمحافظة على ماله.

(٤) ان تتوافر للوحدات الإقتصادية إدارة لها الحرية التى تملكها المشروعات الخاصة

(٥) توافر الرقابة القادرة على منع الخطأ قبل وقوعه والخطر قبل حلوله تكون لديها الخبرة لان تميز بين الخطأ اللازم للممارسة الجادة وبين الخطأ الذى يخفى وراءه رغبة فى التكسب وإصرار على الأنحراف

(٦) تنظيم شئون العاملين.

- ويلاحظ على ذلك:

اولا: أن تطوير القطاع العام يعنى بقاءه مع مجرد إضافة وتعديل بعض احكامه التى تؤدى الى تحسين أدائه فى تنفيذ نشاطه، وليس إلغاء وجوده.

ثانيا: ان رأس مال هيئات القطاع العام هو ملك للدولة اى مال الشعب وكان قانون هذه الهيئات يتضمن الأحكام التى تضمن مراقبة تنفيذ نشاطه والجهات التى تقوم بذلك وعلى ذلك فحصر رقابة الدولة فى جهة واحدة فقط لا يتحقق معه الضمان الكافي.

ثالثا: ان التعبير عن العلاقة بين الدولة والإدارة بأنها شبه تعاقدية هو تعبير غير واضح وغير مفهوم، كما ان احكام وقواعد القانون السابق عرضها اعلاه لا يتبين منها وجود اية علاقة ولو شبه تعاقدية، بل على العكس فإنها تلغى دور الدولة.

رابعا: منح الإدارة صلاحيات وحرية إدارة المشروعات الخاصة معناه انها تتصرف فى نشاطها تصرف المالك فى امواله الخاصة.

خامسا: تحديد تعريف الرقابة بأنها القادرة على التمييز بين أنواع الخطأ طبقا لما ورد فى البند (٥) اعلاه، يعد اخطر ما ورد فى المذكرة الإيضاحية. لانه يحصر إثبات المسئولية فى تحديد «نية» مرتكب الخطأ، وهو من العسير او المتعذر إثباته وخاصة إذا ما حددت الجهة المختصة بهذه الرقابة نوع الخطأ الذى وقع.

القانون رقم ٢٠٣ لسنة ١٩٩١

الخاص بإصدار قانون شركات قطاع الأعمال العام

- أهم ما نص عليه القانون:

الخصخصة بين النص والروح

١ ـ تتخذ الشركات شكل شركات المساهمة. وفيما لم يرد بشأنه نص خاص فى هذا القانون تسرى عليها نصوص القانون ١٥٩ لسنة ١٩٨١ بشأن شركات المساهمة. (م١)

٢ ـ تحل محل شركات هيئات القطاع العام مع نقل كل ما لها من حقوق والتزامات إليها ولا يسرى عليها القانون ٩٧ لسنة ١٩٨٣ الخاص بهذه الهيئات. (م٢)

٣ ـ لا تسرى على العاملين بها أحكام القانون ٤٨ لسنة ١٩٨٧ إلا فيما ورد به نص خاص (م ٥)

٤ ـ لا تحرم من مزايا قانون شركات المساهمة ولا تتحمل اية أعباء يقررها. (م ٧)

٥ ـ بقرار من رئيس الجمهورية بعد موافقة مجلس الوزراء يجوز تحويل الهيئات الإقتصادية والمؤسسات العامة الى شركات تخضع لهذا القانون. (م ٩)

- ونلاحظ على ذلك:

١ ـ تشابك القانون مع قانون شركات المساهمة وقانون هيئات القطاع العام الذى لم يلغ.

٢ ـ تميزها عن شركات المساهمة بتمتعها بما ينص عليه قانونها وأعفائها من اية أعباء يفرضها

٣ ـ جواز تطبيق القانون على المؤسسات والهيئات العامة والتى لم تكن من القطاع العام.

قانون شركات قطاع الأعمال

- أهم ما يتضمنه القانون، فيما عدا ما يتعلق بشئون العاملين

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	إسم كاتب المقال :	احمد يوسف القرعى
الموضوع الفرعى :	من الناحية القانونية	رقم العـــــدد :	١٥٧٨
المصـــــدر :	(مجلة) الاهرام الاقتصادى	تاريخ الصـــدور :	٥ / ٤ / ١٩٩٩

الشركات القابضة

التاسيس: بقرار من رئيس الوزراء وتتخذ شكل شركة مساهمة وتعتبر من اشخاص القانون الخاص - وراس مالها مملوك بالكامل للدولة.

مجلس الإدارة: يسيطر عليه ذوى الخبرة بالأغلبية ولا يعتبر أعضاءه من العاملين فى الشركة - ويشكل بقرار من الجمعية العامة بناء على اقتراح رئيسها لمدة ٣ سنوات، ويختص بما ملخصه: وضع السياسات العامة - إدارة محفظة مالية - اقتراح تأسيس شركات مساهمة بمفردها أو مع اشخاص اعتبارية عامة أو خاصة أو أفراد - شراء وبيع اسهم شركات المساهمة - إقرار مشروع الميزانية والحسابات الختامية - وضع وتقييم معايير الأداء - اعتماد الهيكل التنظيمى للشركة - وضع اللوائح الداخلية المتعلقة بالنواحى المالية والإدارية والفنية وغيرها. (م ٦)

النظام المالي تعتبر أموال الشركة من الأموال المملوكة للدولة ملكا خاصا (م ١٢).

الجمعية العامة: يسيطر عليها ذوى الخبرة بالأغلبية ويختارهم رئيس مجلس الوزراء وممثل من الإتحاد العام لنقابات العمال عضو المجلس وليس له صوت معدود ويراسها الوزير المختص. (م ٩).

الشركات التابعة

- تملك الشركة القابضة ٥١٪ من راس مالها ويصدر التاسيس من الوزير المختص وتتخذ شكل شركة مساهمة ويتكون راس مالها من أسهم متساوية القيمة من ٥ الى ١٠٠ جنيه والأسهم قابلة للتداول فى البورصة طبقا للائحة البورصات وقوانين شركات المساهمة وشركات التوصية بالأسهم وذات المسئولية المحدودة (م ١٦ و ١٧ و ١٨ و ٢٠).

اولا: شركة تملكها وحدها شركة قابضة أو مع اشخاص عامة أو بنوك قطاع عام:

مجلس الإدارة: يعين لمدة ٣ سنوات ورئيس المجلس تعينه الجمعية العامة للشركة القابضة ويسيطر عليه ذوى الخبرة بالاغلبية ورئيس اللجنة النقابية ليس له صوت معدود. (م ٢١)

الجمعية العامة: تتكون من رئيس وأعضاء مجلس إدارة الشركة القابضة وأعضاء من ذوى الخبرة لا يزيد عددهم عن ٤ تختارهم الجمعية العامة للشركة القابضة وعضوان من اللجنة النقابية وليس لهما صوت معدود (م ٢٤).

ثانيا: شركة يساهم فى راس مالها أفراد أو أشخاص اعتبارية من القطاع الخاص.

مجلس الإدارة: يعين لمدة ٣ سنوات من عدد فردى لا يقل عن ٠ ولا يزيد عن ٩ من ٣ جهات ويسيطر عليه ذوى الخبرة بالأغلبية من القطاع الخاص وعضو اللجنة النقابية ليس له صوت معدود. (م ٢٢)

الجمعية العامة: تتكون من رئيس وأعضاء مجلس إدارة الشركة القابضة والمساهمون من القطاع الخاص وكل مساهم يملك ١٠ أسهم والتصويت يحدده النظام الاساسى للشركة. (م ٢٦).

- يتولى الجهاز المركزي للمحاسبات مراقبة حسابات الشركة وتقيم أدائها طبقا لقانونه (م ٣٥)

الأحكام العامة

اندماج وتقسيم وانقضاء وتصفية الشركات القابضة والشركات التابعة لها

يجوز أن يتم ذلك بقرار من رئيس مجلس الوزراء بناء على إقتراح الوزير المختص (م ٣٦) تتولى تقدير صافى أصول الشركات فى حالات التقسيم والإندماج اللجنة المنصوص عليها فى المادة (١٩) السابق عرضها. (م ٣٧).

العقوبات

الحبس مدة لا تقل عن سنتين وغرامة لا تقل عن ألفى جنيه ولا تجاوز عشرة الاف جنيه أو أحدى العقوبتين وذلك عن ٧ جرائم جنائية وتشمل رؤساء وأعضاء مجالس الإدارة والمديرين ومراقبى الحسابات وغيرهم من العاملين بالشركات. (م ٤٩)

تضاعف العقوبة فى حديها الأدنى والأقصى فى حالة العود. (م٥٠)

تعتبر أموال الشركات الخاضعة لهذا القانون فى حكم الأموال العامة ويعد القائمون على إدارتها والعاملون فيها فى حكم الموظفين العموميين وذلك فى تطبيق أحكام البابين الثالث والرابع من الكتاب الثانى من قانون العقوبات (م ٥٢).

لا يجوز إحالة الدعوى الجنائية إلى المحكمة فى الجرائم المشار إليها فى المواد ١١٦ مكرر و ١١٦ (ا) و ١١٦ (ب) مكرر من قانون العقوبات بالنسبة الى أعضاء مجالس إدارات الشركات الخاضعة لهذا القانون الا بناء على أمر من النائب العام او من النائب المساعد او من المحامى العام الأول. (م ٥٣).

لا يجوز لأية جهة رقابية بالدولة عدا الجهاز المركزي للمحاسبات أن يباشرأى عمل من أعمال الرقابة داخل المقر الرئيسى أو المقار الفرعية لأى شركة من الشركات الخاضعة لهذا القانون إلا بعد الحصول على اذن بذلك من الوزير المختص أو رئيس مجلس إدارة الشركة القابضة.(م ٥٥)

- وقد تضمن باب الأحكام العامة فى الفصل الثالث بيان الأحكام التى تتعلق بنظام شئون العاملين فى الشركات القابضة والتابعة لها فى المواد من ٤٥ الى ٤٨ وهو ما سوف يتم التعرض لدراسته وبحثه منفردا نظرا لأهميته القصوى بالنسبة لحقوق العمال ومنعا من الاطالة.

- يلاحظ على ما تقدم:

اولا: بصفة عامة

١ - أن رؤوس أموال شركات قطاع الأعمال هى ملك للدولة أى أموال لشعب وهو ما تكرر النص عليه وتاكيده أكثر من مرة فى القانون.

٢ - النص على أن تحل شركات قطاع الأعمال محل هيئات القطاع العام وان تنتقل إليها جميع حقوقها والتزاماتها معناه إلغاء هذه الهيئات نهائيا فى حين انه لم يتم إلغاء القانون رقم ٩٧ لسنة ١٩٨٧ الخاص بها.

٣ - النص على ان تاخذ هذه الشركات شكل شركات المساهمة يدل على انها شركات من نوع خاص جديد غريب وشاذ، فهى تطبق قانونها مع قانون شركات المساهمة وقانون هيئات القطاع العام وهو تداخل وتشابك بين هذه القوانين الثلاثة.

٤ - النص على فصل الإدارة عن الملكية مع رفع يد الدولة تماما من الإشراف والرقابة على سير العمل فى هذه الشركات وإطلاق حرية التصرف المطلقة للقائمين على إدارتها طبقا لقوانين القطاع الخاص معناه أنها تعتبر ملكا خاصا لهم ورؤوس أموالها من أموالهم الخاصة مع أنها ملك الشعب.

٥ - جواز تطبيق القانون على المؤسسات والهيئات العامة الأخرى والمرافق العامة يترتب عليه تسليم جميع المقومات الأساسية التى يقوم عليها اقتصاد البلادالى القطاع الخاص من الأفراد أو الأشخاص الأعتبارية مصريين أو اجانب.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	إسم كاتب المقال :	احمد يوسف القرعى
الموضوع الفرعى :	من الناحية القانونية	رقم العـــدد :	١٥٧٨
المصـــدر :	(مجلة) الاهرام الاقتصادى	تاريخ الصدور :	٥ / ٤ / ١٩٩٩

٦ ـ نظرا لعدم وجود مستثمرين مصريين من القطاع الخاص افرادا او اشخاصا اعتبارية لديهم المقدرة المالية او الامكانيات لتوفير الآلات والعدد والخبرة الفنية طبقا لأحدث ما وصلت إليه التكنولوجيا اللازمة لإدارة هذه الشركات يترتب عليه إما مشاركة الشركات الأجنبية التى تملك هذه الامكانيات والتى تكون لها السيطرة وإما تسليمها للشركات الأجنبية مباشرة، ويؤيد ذلك ما ينشر عن العروض التى تقدم من هذه الشركات بل وإرسال البعثات الى مختلف البلاد الأجنبية المتقدمة صناعيا لدعوتهم وإغرائهم على الشراء مع الدعاية الإعلامية المكثفة من انها سوف تستثمر مليارات الدولارات وأن ذلك سوف يدفع عجلة التنمية والنهوض باقتصاد البلاد فى حين أن حقيقة الأمر هى سيطرة رؤوس الأموال الأجنبية على اقتصاد البلاد.

ثانيا: عن قانون قطاع الأعمال يلاحظ:

١ ـ بعد أن كان قانون هيئات القطاع العام رقم ٩٧ سنة ١٩٨٧ ينص على ان التأسيس ومجالس الإدارة والجمعيات العمومية والوزير المشرف على الهيئة يتم بناء على قرارات جمهورية والنص على ان تكون كل مجموعة من الشركات متماثلة ومتشابهة ومتكاملة، مع اشراف ورقابة الدولة عليها ـ ينص قانون قطاع الأعمال على أن يصدر كل ذلك بقرارات من رئيس الوزراء ووزير قطاع الأعمال والوزراء المختصين، مع رفع يد الدولة عن الإشراف والرقابة.

٢ ـ جميع مجالس إدارة والجمعيات العامة لهذه الشركات يسيطر عليها ذوى الخبرة، وهى عبارة غامضة ومبهمة لم ينص القانون على الشروط والمؤهلات الواجب توافرها فيهم أو الجهات التى يختارون منها، وهو تجهيل يسمح بأن يتم الاختيار من الأجانب فى الشركات التى يشارك فيها القطاع الخاص.. ويكون ذلك متمشيا مع نص القانون .

٣ ـ النص على اختصاص مجالس إدارة الشركات القابضة بإدارة محفظة مالية معناه انها تعتبر مؤسسة مالية وليست شركة لها نشاط إنتاجى محدد وخاصة وأنها يمكنها بيع اى شركة تابعة وشراء وبيع أسهم شركات المساهمة.

ـ يتبين مما تقدم ان قانون قطاع الاعمال ليس وسيلة لتطوير هيئات القطاع العام بل وسيلة لبيعها وبيع باقى المؤسسات والهيئات والمرافق العامة إلى القطاع الخاص الأجنبى على وجه الخصوص.

ثالثا: عن الاحكام العامة يلاحظ:

١ ـ بما أن إندماج وتقييم الشركات التابعة يتم بعد تقدير أصولها وكل عناصر أموالها بواسطة لجنة يرأسها مستشار من الهيئة القضائية المنصوص عليها فى المادة (١٩) فانه يتعين أن يطبق ذلك فى حالة بيع اى شركة،، وهو ما يترتب عليه وجوب بطلان اى تقدير فى هذه الحالات يتم بواسطة اى بيت خبرة مصرى أو أجنبى، كما أن التقدير يجب أن يشمل قيمة ثمن الأرض التى تقوم عليها الشركة.

٢ ـ العقوبات: ينص القانون على عقوبة الحبس سنتين والغرامة عن الجرائم المنصوص عليها فى المادة ٤٩ وعددها ٧، وهى تعتبر عقوبة جنحة: مع انها تشكل جنايات ويؤكد ذلك ما ورد فى المادة ٥٢ من أن القائمين على إدارة هذه الشركات والعاملين فيها يعتبرون فى حكم الموظفين العموميين وأن اموالها تعتبر فى حكم الاموال العامة، مع العلم بأنها من الأموال العامة فعلا وذلك عند تطبيق الكتاب الثانى فى الباب الثالث وهو خاص بجريمة الرشوة وعقوبتها الأشغال الشاقة المؤبدة (م ١٠٣) وعند تطبيق احكام الباب الرابع وهو خاص بجرائم اختلاس المال العام وعقوبتها الأشغال الشاقة المؤقتة او المؤبدة طبقا للمنصوص عليه فى المادتين ١١٢ و ١١٣.

ـ ويلاحظ أنه فى حالة «العود» تضاعف الغرامة فقط فى حديها الأدنى والأقصى. وهو وضع غريب وشاذ وغير منطقى أو مقبول، اذ كيف يسمح لمتهم ثبتت إدانته بارتكاب جريمة جنائية ووقعت عليه العقوبة، أن يستمر فى عمله او ينقل الى موقع فى شركة أخرى ليعود ويرتكب نفس الجرائم فتضاعف الغرامة فقط، لأن مثل هذا الشخص كان يجب استبعاده وفصله نهائيا من جميع الشركات مهما كان مركزه او خبرته.

ـ ويضاف الى ذلك عدم جواز احالة الدعوى الى المحكمة فى الجنايات السابق بيانها بالنسبة الى اعضاء مجالس إدارات هذه الشركات الا بناء على امر من النائب العام او النائب المساعد او المحامى العام الأول، وهو ما يعتبر نوعا من الحماية لهم.

ـ وبما أن الرقابة قاصرة على الجهاز المركزى للمحاسبات وهى تتم بتقديم تقرير فى نهاية السنة المالية.

ـ وبما أن المذكرة الإيضاحية وهى جزء من القانون عرفت الرقابة بأنها القادرة على التمييز بين الخطأ اللازم للممارسة الجادة وأنه لا يخفى الإصرار على الرغبة فى التكسب وذلك بحصر اثبات المسئولية فى بحث نية المخطئ وهو أمر من العسير اثباته وخاصة وأنه فى هذه الحالات يحال الموضوع الى لجنة من ذوى الخبرة وإذا انتهى قرارها أن ما وقع يدخل نطاق نوعى الخطأ المذكورين.

ـ وكل ذلك يعتبر حماية للقائمين على إدارة هذه الشركات وضمان لهم بعدم امكان مساءلتهم عما يقع منهم من مخالفات مالية أو إدارية وحتى جنائية أيضا.

الخلاصة : أن تنفيذ قانون قطاع الاعمال العام يترتب عليه خضوع جميع مقومات البلاد الإقتصادية لسيطرة راس المال الأجنبى.

ـ اللهم أن قد بلغت ـ اللهم فاشهد ـ والله ولى التوفيق.

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	ثروت عبد الشهيد
الموضوع الفرعي :	من الناحية القانونية	رقم العـــــدد :	٢٥٤٩
المصــــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/٨/٨

مرت تجربة مصر فى الخصخصة بثلاث مراحل بدأت عام 1991 وكانت عملية الخصخصة غير ملحوظة ثم بدأت سرعة حركة الخصخصة تزداد وتيرتها حيث ركزت الدولة على البيع الجزئى من خلال الاكتتاب العام للأسهم.

قضايا الخصخصة فى مصر من منظور قانونى

المستشار
ثروت
عبدالشهيد*

قطعت مصر شوطا كبيرا فى برنامج الخصخصة الذى بدأ عام 1991 فى اطار خطة شاملة للاصلاح الاقتصادى واعادة هيكلته هادفة الى تحريره من جميع القيود لمعالجة الاختلالات التى اصابته إبان فترة الاقتصاد الموجه الذى سيطر عليه تدخل الدولة فى جميع مجالاته وانشطته. وسعت الدولة جاهدة لازالة جميع القيود. وتشغيل جميع الطاقات والموارد المتاحة فى المجتمع وتشجيع الاستثمار الخاص وصولا الى تحقيق سياسة الانفتاح الاقتصادى وتطبيق اقتصاد السوق مع مراعاة البعد الاجتماعى والحرص على توازنه.

لقد ادركت الحكومة ان أهم محاور تحقيق الاصلاح الاقتصادى والتحول الى اقتصاد السوق الحر يتمثل فى زيادة دور القطاع الخاص بدلا من الاعتماد على موارد الدولة وسيطرتها على ادوات الانتاج حتى تعمل وتتحرك اليات السوق بحرية ويتحقق الهدف المنشود وهو اصلاح وتحرير الاقتصاد الامر الذى دعا الى اتباع سياسة خصخصة الشركات المملوكة للدولة التى كانت تعمل فى جميع مجالات الانشطة الاقتصادية صناعية وزراعية وتجارية وخدمية ببيعها للقطاع الخاص القادر على ادارتها باسلوب افضل بعدما تبين ان معظمها يحقق خسائر وعجزا واضحا وتدهور الاداء الاقتصادى بها واصابتها الادارة البيروقراطية واتبعت سياسات سعرية مضطربة واخذت فى الاعتماد على الميزانية العامة للدولة والاقتراض والسحب على المكشوف من البنوك العامة لعدم قدرتها على التمويل الذاتى لها.

وعليه فانها اصبحت عبئا ثقيلا على الموازنة العامة للدولة واستشرت بها العمالة الزائدة ولم تعد قادرة على ايجاد أو توفير فرص عمالة منتجة جديدة واصبح من الواضح انه لا سبيل لعلاجها سوى باتباع سياسة الخصخصة.

وكان ذلك واضحا فى الاتفاقيات التى ابرمتها الحكومة المصرية مع صندوق النقد الدولى (IMF) فى مايو سنة 1991 ومع البنك الدولى (WB) فى نوفمبر سنة 1991 فيما يتعلق ببرنامج الاصلاح الاقتصادى فى مصر. واخذت الدولة فى اتباع سياسة الخصخصة تدريجيا حتى بدأت حركتها تزداد سرعة فى مستهل عام 1996 عندما تم اعلان ان سياستها هى ان يكون القطاع الخاص هو القائد فى مجال الانتاج والخدمات وانه لم يعد لشركات القطاع العام اى وضع مميز عن مثيلاتها من شركات القطاع الخاص وتجلت تلك الفلسفة للدولة فى خطتها طويلة الاجل 1997 ـ 2017 التى كان من اهم اهدافها تدعيم الاقتصاد لمواجهة تحديات العولمة والارتقاء بالمجتمع والعمل على خيره ورفاهته.

وبالرغم من وجود حوالى اربعة اشكال للمؤسسات العامة المتداخلة فى النشاط الاقتصادى فى مصر، فلقد بدأ برنامج الاصلاح الاقتصادى بخصخصة احد هذه الاشكال وهو شركات قطاع الاعمال العام وعددها حوالى 325 شركة تنتج حوالى 11٪ من اجمالى الناتج القومى GDP ويعمل بها حوالى 7٪ من عدد القوى العاملة فى مصر وتضطلع بجميع الانشطة بدءا من انتاج الحديد والصلب والاسمنت الى مستحضرات التجميل وفى الخدمات من البنوك وشركات التامين الى دور العرض السينمائى والسوبر ماركت.

اما الشكل الرئيسي الاخر وهو الهيئات الاقتصادية التي تضطلع بالانشطة ذات الصلة بالاتصالات السلكية واللاسلكية، والكهرباء، والسكك الحديدية، والبريد، وشركات البترول، والتامين الصحي، وقناة السويس.. الخ، فلكونها تسيطر على اهم القطاعات الاقتصادية الاستراتيجية ويعمل بها حوالى 3٪ من القوى العاملة فى مصر وتنتج حوالى 20٪ من اجمالى الناتج القومى GDP فسيتم خصخصتها فى مرحلة لاحقة بدأت بالفعل. مع هذا فإن المشروعات الجديدة التى كانت ستقع تحت سيطرة الهيئات الاقتصادية مثل الهواتف المتنقلة ومشروعات الطاقة والكهرباء الجديدة والمطارات سوف يتم ترك امرها للقطاع الخاص للاضطلاع بها تحت ما يسمى بنظام البناء والتشغيل لمدة معينة ثم اعادة الملكية للدولة BOOT.

القوانين المنظمة للخصخصة

كانت اول خطوة فى مجال خصخصة شركات قطاع الاعمال العام هى اصدار الدولة لقانون قطاع الاعمال العام رقم 203 لسنة 1991 وتبعا لاحكامه تم تقسيم شركات قطاع الاعمال العام غير المالية ـ اى باستبعاد البنوك وشركات التامين ـ والبالغ عددها 314 شركة الى 17 شركة قابضة مساهمة (مملوكة بالكامل للدولة) وتملك كل شركة قابضة على الاقل 51٪ من رأس مال شركاتها التابعة. وتم انشاء وزارة قطاع الاعمال العام التى بدورها قامت بانشاء مكتب خاص للاشراف على عملية الخصخصة ويقوم بالدراسات اللازمة فى هذا الشأن وتقديم المشورة للشركات القابضة حول سياسة الخصخصة واساليبها باعتبارها المسئولة عن وضع خطط ومواعيد خصخصة الشركات التابعة لها.

وقد نص ذلك القانون صراحة على اعتبار تلك الشركات سواء القابضة او التابعة من اشخاص القانون الخاص حسما للخلاف حول حقيقة التكيف القانوني لها عن طريق اخضاعها لاحكام القانون الخاص، كما نص صراحة على ان اية شركة تابعة تكون خاضعة لاحكام القانون 203 لسنة 91 اذا كانت الشركة التابعة او القابضة تملك 51٪ من راسمالها على الاقل ومن ثم وبمفهوم المخالفة فإن الشركة التابعة تخرج من نطاق تطبيق احكام ذلك القانون اذا انخفضت نسبة

الموضوع الرئيسى : الخصخصة — اسم كاتب المقال : ثروت عبد الشهيد
الموضوع الفرعى : من الناحية القانونية — رقم العـــــدد : ٢٥٤٩
المصـــــدر : العالم اليوم — تاريخ الصـــدور : ١٩٩٩/٨/٨

ملكية الشركات القابضة فى رأسمالها عن 51٪ فإنها تخرج من نطاق تطبيق احكام هذا القانون وتخضع لاحكام قانون شركات المساهمة رقم 159 لسنة 1981 مثلها فى ذلك مثل كل شركات المساهمة الخاصة ويكون على الشركة ان توفق اوضاعها وتعدل نظامها الاساسي بما يتفق واحكامه. كما نص القانون على جواز تصرف الشركات القابضة فى الاسهم التى تملكها فى الشركات التابعة كليا او جزئيا وذلك بقرار من جمعيتها العامةغير العادية فضلاً عن النص على ان اسهم الشركات التابعة قابلة للتداول فى بورصة الاوراق المالية.

■ اجزاءات الخصخصة:

وتلخصت أساليب التخلص من الملكية العامة فى تلك الشركات فى الآتي:

(1) بيع الشركة لمستثمر رئيسى بالكامل (شركات، مؤسسات مالية وكبار المستثمرين من الافراد).
(2) بيع اسهم الشركة من خلال بورصة الاوراق المالية.
(3) البيع لاتحادات العاملين المساهمين.
(4) بيع أصول الشركة.
(5) الجمع بين اى مما هو مذكور اعلاه.
(6) تصفية الشركة.
(7) بيع الاسهم التى تملكها الشركات القابضة أو التابعة فى الشركات الاستثمارية والمشتركة.

■ تطور عملية الخصخصة:

لقد مرت تجربة مصر فى الخصخصة بثلاث مراحل. فى المرحلة الاولى (1991 - يناير 1996) كانت عملية الخصخصة غير ملحوظة بعض الشيء فلقد تم بيع ثلاث شركات فقط لمستثمرين رئيسيين، وتم بيع عدد قليل من الاسهم (يتراوح ما بين 5٪ - 20٪) فى 16 شركة عن طريق بورصة الاوراق المالية هذا بالاضافة الى انه قد تم بيع عدد عشر شركات لاتحادات العاملين المساهمين وتم تصفية شركة واحدة.

وكانت المرحلة الثانية فى اوائل عام 1996 حتى نهاية عام 1997 حيث بدأت سرعة حركة الخصخصة تزداد وذلك بعد بيع 65 شركة من شركات القطاع العام خاصة عندما ركزت الدولة على البيع الجزئى لبعض الشركات من خلال الاكتتاب العلم للاسهم وبيع باقى الشركات لمستثمرين رئيسيين.

اما بالنسبة للمرحلة الثالثة فكانت من عام 1997 حتى الوقت الحالى وهى تستند اساسا على البيع لمستثمرين رئيسيين نظرا لان محفظة الاسهم المتبقية تحتوى على جزء كبير من الشركات قليلة الربح ونظرا للانخفاض فى اسواق المال مما جعل الطريق غير ممهد للخصخصة.

إنجازات برنامج الخصخصة:

عدد الشركات التى تم التعامل عليها فى اطار برنامج الخصخصة حتى مارس 1999، 120 شركة وسيتم بيع 91 شركة من شركات قطاع الاعمال العام 1999.

■ عوائد البيع وطريقة استخدامها:

لقد بلغت عوائد البيع الناتجة عن عملية خصخصة شركات قطاع الاعمال العام حتى 9 مارس 1999 (8,998) مليار جنيه مصرى وما تم تحصيله من قيمة ما تم بيعه 7,808 مليار جنيه مصرى وما تبقى يتمثل فى اقساط متأخرة على اتحادات العاملين سيتم تحصيلها.

فى عام 1996 قررت اللجنة الوزارية للخصخصة التى تأسست فى ذات العام تحويل ثلثى عوائد بيع كل شركة لميزانية الدولة (حيث سيتم استخدامها للمساهمة فى تقليل الديون الداخلية) وسيتم تحويل الثلث الاخر للشركة القابضة (حتى يتم استخدامها فى تمويل معاشات التقاعد المبكر للعاملين وسداد ديون الشركة).

تحديات الخصخصة

على وجه العموم نتج عن عملية الخصخصة بطالة مبدئية ويرى المستثمرون انها تثير بعض المشكلات منها الشفافية والتسعير. اما بالنسبة للتجربة المصرية فإنه على نحو يثير الدهشة تم تخطى تلك المشكلات وببساطة معه وجود بعض التاثيرات الاجتماعية او الاقتصادية السلبية وللحق فلقد حقق برنامج الخصخصة المصرى نجاحا كبيرا. وبالرغم من ان العيب الرئيسى لبرنامج الخصخصة فى معظم البلاد هو فقدان الوظائف وحدوث بعض مشكلات العمالة الاخرى فإن مصر لم تتعرض لمشكلة كبيرة بالنسبة للبطالة ولكن على النقيض انخفضت نسبة البطالة الى 7,9٪ عام 1998 ومن المتوقع ان تصل الى 7,4٪ مع نهاية عام 1999.

لقد تحقق هذا الامر عن طريق تزويد مستثمرى القطاع الخاص بحوافز كبيرة على هيئة اعفاءات ضريبية وجمركية وذلك فى اطار خطة شاملة للاصلاح الاقتصادى واعادة الهيكلة وذلك من اجل تشجيعهم على تاسيس المشروعات والاعمال الجديدة التى توجد فرص العمل. ولقد اسفر ذلك عن اسهام القطاع الخاص فى الاستثمار الكلى للاقتصاد المصرى بنسبة 64,4٪ وايضا عن طريق استخدام جزء من عوائد البيع فى تمويل برامج التقاعد المبكر ودعم اتحاد العاملين المساهمين بالاحتفاظ بـ 10٪ من اسهم الشركات التى تمت خصخصتها ليتم بيعها لهم مما يوجد رد فعل مؤيدا من العاملين لبرنامج الخصخصة.

ولما كانت عملية الخصخصة قد اجريت من خلال بورصة الاوراق المالية والمزايدات العامة وبخاصة بعد عام 1996 الامر الذى وفر الشفافية فى التعامل كما لم تعد مشكلات التسعير تشكل عائقا بسبب اتاحة الفرصة للمستثمرين فى اجراء التدقيق المالى والقانونى والفنى على نحو مستقل وذلك للشركات المطروحة للبيع.

وجدير بالذكر ان طريقة بيع شركات قطاع الاعمال العام لمستثمرين رئيسيين قد زادت من ربحية تلك الشركات وكانت انجح طريقة نظرا لان المالكين الجدد قد اعادوا هيكلة الادارة بعد البيع حسب اختيارهم كذلك زادت بشكل كبير ربحية الشركات التى قام اتحاد العاملين المساهمين بشراء حصة تبلغ إكثر من 10٪ من اسهمها ولكن الشركات التى طرحت فى البورصة لم تحقق اى زيادة ملحوظة فى الارباح او قيمة الاسهم. ولم تكن طريقة بيع اصول شركات قطاع الاعمال العام ناجحة نظرا لانها اثارت بعض المشاكل الضريبية وفى حالة الاصول العقارية ظهرت بعض التعقيدات فى تحويل ملكيتها الى المشترى مما جعل الدولة تتخلى عن تلك الطريقة ومن ثم لم يتم الاعلان عن اى مبيعات للاصول منذ سبتمبر 1996.

مستقبل الخصخصة

لقد حقق نجاح برنامج الخصخصة نوعا من الحماس والثقة في الاقتصاد المصري هذا وسوف تشمل المرحلة الثانية للخصخصة خصخصة عددا من الهيئات الاقتصادية خلال عام 1999 منها 62 شركة فى الفترة من يناير الى يونيو من هذا العام وهى شركات تابعة للشركة القابضة للصناعات المعدنية مثل المصرية للسبائك؛ الحديدية وسيماف وشركات تابعة للشركة القابضة للمشروعات الكهربائية والمعدنية مثل اليجيكت العامة للمشروعات الكهربائية وشركات تابعة للقابضة للتعدين والحراريات مثل الدلتا للطوب الرملى وشركة شينى واخرى تابعة للقابضة للصناعات الغذائية مثل بسكو مصر والنشا والخميرة، وكذلك شركات تابعة للقابضة للصناعات الهندسية والقابضة لمطاحن الدقيق والارز والقابضة للنقل البحرى والقابضة للصناعات الكيمائية وغيرها.

اما الشركات المزمع خصخصتها بين يوليو وديسمبر من هذا العام فمعظمها شركات تابعة للشركة القابضة للادوية والقابضة للنقل والقابضة للاسكان والسياحة والسينما والقابضة للصناعات المعدنية. ومن المتوقع ان تبدأ المرحلة الثالثة للخصخصة فى منتصف عام 2000 ومن المحتمل الا تتم تلك المرحلة بالسرعة المرجوة نظرا لحجم هذه الهيئات والاهم من ذلك عدم المجازفة بالاستقرار الاقتصادي.

* المحامى بالنقض

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	محمود سالم
الموضوع الفرعي :	من الناحية القانونية	رقم العــــدد :	٢٨٧٤
المصـــدر :	الاخبار	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/١٢/٤

٥ أسباب وراء المطالبة بإصدار قانون جديد للخصخصة

كتب محمود سالم:

اكد المستشار احمد حسان نائب رئيس مجلس الدولة على ضرورة الاسراع فى اصدار قانون جديد للخصخصة، وقال ان هناك حاجة ملحة الى صدور هذا القانون وذلك لعلاج الاثار التى تترتب على بيع الشركات العامة.

واشار الى ان هناك اسبابا عديدة وراء المطالبة بهذا القانون حيث ان قانون قطاع الاعمال العام لم يعالج اوضاع ما بعد البيع وقد ظهرت ثغرات فى التطبيق العملى وبعض المشاكل التى يتعين ان تعالج تشريعيا.

وقال ان صفقة شركة اسمنت اسيوط التى تمت منذ ايام قليلة تؤكد هذا المطلب حيث كادت تفشل عملية البيع لشركة مكسيكية كبرى مقابل ١,٢ مليار جنيه.هذه القضية اثيرت فى الساعات السابقة على توقيع عقد بيع الشركة والذى شهده د. عاطف عبيد رئيس الوزراء.

الصفقة كانت على وشك الفشل عندما طلب المستشارون القانونيون للشركة المكسيكية التى اشترت شركة الاسمنت الحماية القانونية لعقد البيع.. فقد طلبوا تاكيدات قانونية من الحكومة تحميهم - فى حالة اتمام البيع وتملك الشركة المكسيكية لغالبية الاسهم - من استمرار احتفاظ الشركة بممتلكاتها من الاراضى الزراعية والصحراوية والعقارات والفندق المملوك لها.. وتركز تخوفهم فى ان هذا البيع قد يؤثر على هذه الممتلكات حيث اوضحوا ان هناك بعض القوانين السارية فى مصر مازالت مطبقة تحظر هذه الملكية وتمنع استمرارها اذا كانت للاجانب اغلبية فى ملكية الشركات المساهمة.. وقد حدد مستشارو الشركة المكسيكية هذه القوانين على سبيل الحصر فى قانون الاصلاح الزراعى رقم ١٧٨ لعام ١٩٥٢ والقانون رقم ١٤٣ لعام ١٩٨١ فى شأن الاراضى الصحراوية الذى يتطلب فى الشركة المساهمة المصرية المالكة لمساحات من الاراضى الصحراوية ان تكون نسبة مساهمة المصريين فيها لاتقل عن ٥١٪ والا تزيد مساهمة كل شخص عن ٥٪.

كما اشاروا الى قانون مانع آخر هو القانون رقم ١٥ لعام ١٩٦٣ فى شأن حظر تملك الاجانب للاراضى الزراعية وكذا القانون رقم ٢٣٠ لعام ١٩٩٦ فى شان تنظيم تملك غير المصريين للعقارات المبنية والاراضى الفضاء.

ويومها اصرت الشركة المكسيكية على ضرورة الحصول على تاكيدات قانونية قاطعة باستمرار تملكها للعقارات فى حالة شراء غالبية شركة اسمنت اسيوط.ويومها كان لابد من التصرف السريع لانقاذ تلك الصفقة الكبرى حيث قام د. مختار خطاب وزير قطاع الاعمال العام باحالة هذا الامر الى ادارة الفتوى والتشريع لرئاسة الجمهورية ورئاسة مجلس الوزراء والتى يراسها المستشار احمد امين حسان نائب رئيس مجلس الدولة لحسم القضية.وقد انتهى مجلس الدولة بعد بحث عاجل للموضوع الى ان البيع هنا وارد على مشروع صناعى تجارى بنقل الاسهم من الشركة القابضة للصناعات المعدنية المملوكة للدولة الى المشترين الاجانب تطبيقا للقانون رقم ٢٠٣ لعام ١٩٩١ بشأن شركات قطاع الاعمال العام الذى اجاز لاول مرة عند صدوره التصرف فى محفظة الاوراق المالية من جانب الشركة القابضة لاسهم الشركات التابعة المملوكة لها فى حدود سلطاتها او سلطة الجمعية العمومية غير العادية اذا جاوز البيع ٥١٪ وخرجت الشركة من نطاق قانون قطاع الاعمال العام الى قانون الشركات المساهمة.



وقالت الفتوى ان هذا البيع الذى اجازه القانون منذ عام ١٩٩١ بعد ان ظلت القوانين المتعاقبة فى مصر منذ التاميم تحظر على وجه الاطلاق بيع اسهم الشركات المؤممة او شركات القطاع العام.. وان هذا التحول يمثل السياسة الجديدة التى انتهجتها الدولة وعبر عنها القانون وعند اجازته لبيع اسهم الشركات التابعة لم يقيد هذا البيع بقيود او يحدد نسبة للاجانب او يمنعهم من الشراء بل بالعكس فهذا التنظيم القانونى الذى تبناه قانون قطاع الاعمال العام يمثل احكاما خاصة فى التصرف للمشترين دون قيود، ومن ثم تعتبر احكامه احكاما خاصة تقيد ما اشارت اليه بعض القوانين من قيود.. بل ان للمشرع نهج نهجا اخر التزاما بدخول الدولة فى الاتفاقيات الدولية ففتحت الباب على مصراعيه بازالة القيود على ملكية الاجانب فى البنوك وشركات التامين وباقى الشركات المساهمة.

واستطرد المستشار احمد حسان مستشار الدولة لرئاسة الجمهورية ورئاسة مجلس الوزراء قائلا ان البيع ايضا وارد على اسهم وان الاصول الخاصة بالشركة من اراض صحراوية وزراعية ومبان وفنادق هى اصول لازمة ومتكاملة وتمثل وحدة واحدة للمشروع لايجوز تجزئتها باعتبارها تمثل كيانا واحدا للمشروع التجارى والصناعى ومرتبطة به ارتباطا وثيقا حتى تتمكن الشركة من تحقيق غرضها المنصوص عليه فى النظام الاساسى.

واستطرد قائلا: اما فيما يتعلق بملكية الاراضى الزراعية فان المحكمة الادارية العليا بمجلس الدولة عام ١٩٨٨ كانت قد اصدرت مبدا قانونيا هاما يقضى بعدم جواز سريان القانون رقم ١٥ لعام ١٩٦٣ على المشروعات التجارية المملوكة لاجانب.. والشركة محل البيع هى مشروع تجارى لايسرى عليها قانون حظر تملك الاجانب للاراضى الزراعية.

وانتهى المستشار احمد حسان مستشار الدولة المختص الى ان بيع غالبية اسهم شركة اسمنت اسيوط لمستثمر اجنبى لايؤثر على ملكية الشركات للاراضى الزراعية والصحراوية والفندق واصول الشركة الاخرى.

وكانت نهاية سعيدة لكل من الحكومة والمستثمرين المكسيكيين الذين رحبوا بالفتوى القانونية الصادرة من اعلى جهة قضائية فى مصر.. وتم بمقتضاها التوقيع على عقد البيع فى اكبر صفقة للخصخصة.

اذن هناك حاجة الى استصدار قانون يعالج مسائل الخصخصة وتوسيع قاعدة الملكية والآثار المترتبة عليه.هذا ما يؤكده المستشار احمد حسان نائب رئيس مجلس الدولة ويضيف قائلا: ان الحاجة اصبحت ملحة للعديد من الاسباب:

اولها ان التاميم ونقل ملكية اسهم الشركات المساهمة الخاصة الى الدولة تم بقوانين التاميم الشهيرة عام ١٩٦١.

وثانيها ان تنظيم ملكية الدولة للشركات المؤممة التى اصبحت تسمى شركات القطاع العام وادارتها تم بقوانين متعاقبة فى ظل المؤسسات العامة ثم هيئات القطاع العام.

وثالثا ان القوانين التى صدرت منذ عام ١٩٦١ وتعاقبت بعد ذلك دابت على حظر التصرف فى اسهم شركات القطاع العام المملوكة للدولة وسارت الدولة على هذا النهج باعتباره يمثل السياسة العامة لها فى ذلك الوقت.

ورابعا ان جواز التصرف فى اسهم الشركات التابعة للدولة لم ينشأ الا بصدور القانون رقم ٢٠٣ لعام ١٩٩١ فى شأن شركات قطاع الاعمال العام الذى اجاز للشركات القابضة ادارة محفظة الاوراق المالية المملوكة لها فى الشركات التابعة لها بيعا وشراء.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	محمود سالم
الموضوع الفرعى :	من الناحية القانونية	رقم العـــــدد :	٢٨٧٤
المصـــــدر :	الاخبار	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/١٢/٤

وخامسا ان قانون شركات قطاع الاعمال العام لم يعالج الاثار المترتبة على هذا البيع وقد ظهرت فى التطبيق العملى بعض المشاكل التى يتعين ان تعالج تشريعيا .ومن اهم تلك المشاكل فرض ضريبة ارباح راسمالية على بيع اسهم الشركات التابعة حيث يحسب الوعاء على اساس الفرق بين القيمة الاسمية والقيمة البيعية وهى مبالغ ضخمة جدا تطالب بها مصلحة الضرائب الشركات القابضة فى الوقت الذى تؤول فيه تلك المبالغ فى النهاية الى الدولة او تمول بعض الاحتياجات الضرورية التى تحددها الدولة كالمعاش المبكر للعاملين وسداد قروض البنوك والباقى يؤول الى الخزانة العامة.. ومن ثم فان المنطق يقضى بعدم فرض هذه الضريبة والا تتحملها الشركة القابضة وحدها دون ان تحقق من جراء هذا البيع اية ارباح فى الوقت الذى تستصدر فيه الدولة قانونا باعفاء التعامل فى الاوراق المالية من تلك الضريبة.

وهناك مشكلة اخرى تتمثل فى التصرف فى ١٠٪ من اسهم الشركة لاتحاد العاملين المساهمين بها بتخفيض قدره ٢٠٪ من ثمن البيع وبالتقسيط على ١٠ سنوات... وهذا يمثل تنازلا عن اموال الدولة بالمجان ولا يسعفه قانون التصرف بالمجان فى اموال الدولة.. وبالتالى فان الامر يتطلب معالجته تشريعيا بتحديد السلطة المختصة قانونا لمن لها حق التنازل ولتكن الجمعية العمومية غير العادية للشركة القابضة بدلا من تعرض هذه التصرفات لمنازعات قضائية.

ومشكلة ثالثة تتمثل فى التزام الجهات الحكومية والاجهزة الادارية بمعاونة برنامج الخصخصة وحل المشاكل التى تعترض ملكية بعض الاصول او التصرف فيها وذلك بتسهيل اجراءات تسجيل العقارات وهذه المسألة فى غاية الاهمية بالنسبة للمشترى وكذلك قيام المحافظات بتصحيح اوضاع الاراضى المملوكة للشركات التابعة بما يؤدى الى زيادة حصيلة البيع طالما ان هذا البيع يتفق مع القانون وعلى وجه الخصوص تغيير استخدام هذه الاراضى الواقع معظمها فى كردونات المدن لتصبح اراضى تستغل فى اغراض السكن.

واضاف المستشار احمد حسان قائلا ان المشاكل التى اثيرت حول تملك غالبية اسهم الشركة التابعة لجهات اجنبية والقلق الذى يساور الاجانب حول استمرار ملكيتهم للاراضى والعقارات.. هذه المشاكل تتطلب تدخلا تشريعيا واضحا يحسم كل هذه الامور بعد ان تعدلت تشريعات البنوك وشركات التامين بحيث اصبحت تسمح بان يكون للاجانب الغالبية فى تملك الاسهم دون قيود.

وقال المستشار احمد حسان إنه فى اطار التكليفات التى حددها الرئيس حسنى مبارك للحكومة فانه يتعين مراجعة التشريعات التى مضى عليها زمن طويل وتنقيتها حيث كانت هذه التشريعات تمثل فكر الدولة وسياستها فى وقت معين حتى تتفق مع الفكر السائد حاليا وتعكس اتجاه الدولة الحديث.. ان بقاء هذه القوانين يترتب عليه مسائل كثيرة. وقال ان الفكر القانونى المتطور فى مصر استطاع ان يواجه كثيراً من هذه المشاكل الا انه مازالت هناك بعض التشريعات فى حاجة الى مراجعة حتى لا تصطدم بالعقبات الواقعية الواردة بها خاصة فى القوانين التى تمس عمليات الخصخصة والتطور المتعلق بتوسيع قاعدة الملكية، وذلك على غرار ما تقوم به وزارة العدل حاليا من تشكيل لجان متعددة مهمتها مراجعة التشريعات المتعلقة باتفاقية الجات وتعديلها بما يتفق والتزامات مصر الدولية امام منظمة التجارة العالمية.واعرب نائب رئيس مجلس الدولة عن ثقته فى ان د. عاطف عبيد رئيس الوزراء ود. مختار خطاب وزير قطاع الاعمال العام سوف يوليان هذا الامر اهتماما كبيرا حتى تكون الصورة واضحة و يتم اتخاذ القرار المناسب فيما يحتاج الى تعديل تشريعى او تنسيق بين مختلف اجهزة الدولة المختلفة وذلك حتى يدخل المستثمر الاجنبى عملية الشراء والمفاوضات وهو على بينه تامة بكل الاوضاع القانونية فى مصر حيث يستعين بكبار المحامين الدوليين ومعهم على نفس المستوى المكاتب المحلية فاذا ما تراءى له اى شك او قلق من اى موضوع فانه اما ينسحب واما يطلب تاكيدات تبدد مخاوفه.. ولاشك ان التاكيدات الصادرة من الدولة ملزمة لها..ان هناك جهداً ملموسا فى عملية التطوير والاعداد الكامل لبرنامج الخصخصة بتهيئة القائمين عليه فى الشركات القابضة بكافة نواحى المعرفة إلا ان التهيئة للخصخصة تحتاج ايضا لتهيئة اجهزة الدولة والعاملين والاقتناع بان هذه سياسة الدولة ولا تراجع عنها ويجب تقديم يد المساعدة لها بدلا من وضع العقبات لتسهيل الامور والعمل على حلها ذلك ان برنامج الخصخصة يتعامل فى الحقيقة مع كافة الاجهزة : المحافظات بكل وحداتها.. مصلحة الشركات.. سوق المال.. البورصة .. الشهر العقارى.. اتحاد العمال.. وجميع الاجهزة الادارية المشرفة على الانشطة.

يجب ان يتعامل الجميع بلغة واحدة مفهومة.

من الناحية الاقتصادية

قطاع البنوك

الخصخصة

فى مصر : من الناحية الاقتصادية

قطاع البنوك

م	عنوان المقال	كاتب المقال	المصدر	العدد	التاريخ	الصفحة
١	فى ندوة ساخنة للقضايا المصرفية	مصطفى عبد السلام	العالم اليوم	٢٦٧٠	/١١/٤ ١٩٩٩	٦٥
٢	٦ بنوك مرشحة للبيع	مصطفى عبد السلام	العالم اليوم	٢٧١٥	/١٢/٢٧ ١٩٩٩	٦٧

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	مصطفى عبد السلام
الموضوع الفرعي :	فى مصر : قطاع البنوك	رقم العـــــدد :	٢٦٧٠
المصـــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/١١/٤

فى ندوة ساخنة للقضايا المصرفية

محمود عبدالعزيز: أخطاء البنوك فى مصر من أدنى النسب فى العالم

علـى نجـم: أطـالب بإرجـاء خصخصـة بنـوك القطـاع العـام

جيمس فون : غياب النظم المصرفية وضعف الاتصالات عقبات رئيسية تطرح نفسها

تابع الندوة : مصطفى عبدالسلام. ماجد على

محمود عبدالعزيز رئيس اتحاد بنوك مصر ورئيس البنك الأهلى أن الأخطاء الموجودة داخل الجهاز المصرفى تتولى التحقيق فيها الجهات القضائية المسئولة مؤكدا فى ذات الوقت ان نسبة «الفساد» داخل هذا القطاع محدودة وتعتبر من ادنى النسب فى البنوك على مستوى العالم ولم ترق إلى مستوى الظاهرة كما يحاول البعض تصويرها.

وأشار رئيس الاتحاد فى ندوة «القطاع المصرفى ماله وما عليه» امس الأول الثلاثاء إلى ان الاخطاء المصرفية تبدو انعكاساتها سريعا فى ظل جهاز يبلغ مجموع موجوداته بمصر 355 مليار جنيه وودائع عملائه 230 مليارا وحجم قروضه 197 مليارا واستثماراته 59 مليار جنيه.

وقال عبدالعزيز فى الندوة التى نظمها مركز القاهرة للمعلومات الاقتصادية الذى يرعاه اتحاد البنوك ان الجهاز المصرفى تحمل العبء الاكبر خلال السنوات الثمانية الماضية فى انجاح برنامج الاصلاح الاقتصادى من خلال اقتحام مجالات جديدة تتعلق بسوق المال وتاسيس صناديق استثمار وشركات سمسرة وادارة محافظ كما لعب دوراً فى تنشيط الاستثمار المباشر من خلال ضخ مايزيد على 4,5 مليار جنيه فى هذا المجال للمساهمة فى اقامة مايزيد على 240 شركة ساهم القطاع الخاص فيها بنحو 33 مليار جنيه.

كما شهد الجهاز المصرفى خلال هذه السنوات عدة مظاهر ايجابية تمثلت فى تطبيق قواعد الرقابة الدولية سواء على مستوى المحاسبة او حماية الاصول، وكذا مضاعفة رؤوس الاموال عدة مرات على الالتزام بالتطوير الهيكلى والوظيفى المستمر، وكذا وضع خطط استراتيجية طويلة الأجل فى ادارة الاموال.

ورفض محمود عبدالعزيز القول بان البنوك مسئولة عن مشكلتى سعر الصرف والسيولة الاخيرتين، كما رفض القول بان البنوك مسئولة عن غياب الصفوف الثانية والثالثة او التكنولوجية المصرفية الحديثة.

وقال ان البنوك بدأت خطوات جادة نحو جلب هذه التكنولوجيا من الخارج سواءممثلة فى بطاقات ائتمان او الات صرف الى او خدمات التجزئة المصرفية.

واعترف رئيس اتحاد البنوك بخطورة مركز العملاءمؤكدا على ان البنوك تسعى نحو توسيع قاعدة العملاء خاصة ان عملية التركز لها آثار سلبية عنيفة على البنك.

كما اعترف بتراجع أرباح البنوك العامة خلال العام المالى المنتهى فى يونيه الماضى وقال لدينا رقيب قوى يطبق المعايير الدولية الخاصة بتغطية المخصصات واصلاح المحفظة وجلب التكنولوجيا.

وجدد رئيس الأهلى القول بضرورة زيادة رؤوس اموال البنوك العامة مؤكدا على ان رأسمال يبلغ مليار جنيه غير مجد فى عصر المؤسسات المالية والاقتصادية العملاقة.

وقال ان على مالك هذه البنوك وهى الدولة القيام بهذه الخطوة لدعم رؤوس الاموال الهزيلة للبنوك التابعة لها.

ورداً على سؤال حول خطورة الارتفاع المستمر فى اسعار الفائدة ومدى ارتباط هذا الارتفاع بالتضخم اكد عبدالعزيزانه ليس هناك علاقة بين ارتفاع اسعار الفائدة والتضخم، مشيرا الى ان الارتفاع مرتبط بالسيولة المتوافرة لدى الجهاز المصرفى وسياسة البنك المركزى فى ادارة الاحتياطى وتكلفة الاموال وسعر الخصم.

تحديات للمصارف

ومن جهته أكد على نجم رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب لبنك الدلتا الدولى ان البنوك فى مصر واجهتها خلال مرحلة تطبيق الاصلاح الاقتصادى عدة تحديات فى ظل الانتقال من القرارات المركزية فى العمل المصرفى الى اعمال قوى السوق وظهور عنصر المنافسة.. وقال ان من ابرز هذه التحديات ضعف الوعى لدى الجمهور وانخفاض كثافة الفروع المصرفية وانخفاض الخبرة بمستحدثات العمل المصرفى فى الدول الغربية نظرا لانعدام المنافسة الاجنبية خلال فترة التاميم، وضعف الهياكل المالية للبنوك من حيث قاعدة رأس المال والمخصصات وحجم الاستثمارات وقصور النظم المحاسبية المطبقة، والافتقار الى نظم المراجعة الداخلية والرقابة المحاسبية الدقيقة وضعف رقابة البنك المركزى على البنوك وتضخم حجم مديونيات القطاع العام للبنوك.

ومنح الائتمان بدون دراسة رقابة وبدون قواعد مصرفية سليمة فى التحليل والاستعلام والمتابعة مما ادى الى توسع كبير فى منح الائتمان، صحبه فى الجانب الأخر مشكلات كبيرة لدى البنوك تمثلت فى عدم المواءمة بين الموارد والاستخدامات من حيث الأجال والاسعار، واهتزاز سلامة مكونات المحافظ الائتمانية وظهور حالات تعثر اقتضت معالجة لسنوات طويلة.

واضاف ان هذه التحديات تتضمن ايضا عدم كفاية القوانين المنظمة للعمل المصرفى فى ظل التحرر الاقتصادى وضرورة قيام البنوك بدور كبير فى تنشيط سوق المال والاسهام فى تنفيذ برنامج الخصخصة.

والالتزام بتطبيق مقررات بازل.

وصدور اتفاقية الجات بما تضمنته من الغاء لجميع القيود امام انتقال رؤوس الاموال وتحرير قطاع الخدمات، وما يحمله ذلك من منافسة شرسة على البنوك والاستعداد لمواجهتها بكفاءة.

التمويل العقارى

وعلى مستوى السلبيات التى تحد من قوة وسلامة الجهاز المصرفى تناول على نجم عشر نقاط خاصة بهذا الجانب الاول يتعلق بالتمويل العقارى الذى حظى باهتمام واسع من قبل وسائل الاعلام والخبراء نظرا للركود الذى اصاب تسويق العقارات فى الاونة الاخيرة، ونتيجة اندفاع بعض البنوك التجارية فى تمويل هذه العقارات دون دراسة ودون تحقق من امكان تسويقها.

اما النقطة الثانية فتتعلق بنقص السيولة واضطراب اسعار الصرف والضغوط الاخيرة على الاحتياطى والتى ارجعها البعض الى مغالاة البنوك فى منح الائتمان غير المدروس وفتح الباب بلا ضوابط امام تمويل الاستيراد، وهو ما ادى الى انخفاض السيولة لدى البنوك فى الاونة الاخيرة وتهديد استقرار سعر صرف الجنيه خاصة مع اندفاع الكثير من المستوردين الى الاستيراد من دول جنوب شرق آسيا استفادة من فروق الاسعار.

وتتعلق النقطة الثالثة بتمويل المشروعات الصغيرة وعدم قيام البنوك بدور ملموس فى هذا المجال للتمويل الذى يعد محدودا للغاية فى حين تتعلق القضية الرابعة بتطبيق مقررات بازل والاستعداد لتطبيق اتفاقية الجات فى قطاع الخدمات اذ ان حقوق المساهمين لدى بعض البنوك العاملة فى مصر تعد ضئيلة للغاية فى حين ان حجم ودائع

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	مصطفى عبد السلام
الموضوع الفرعى :	فى مصر : قطاع البنوك	رقم العـــــدد :	٢٦٧٠
المصــــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصــدور :	١٩٩٩/١١/٤

العملاء لديها يتجاوز عدة مليارات، ومن غير الممكن ان تتمكن هذه البنوك من مواجهة المنافسة المترتبة على تطبيق اتفاقية الجات بقاعدة رأسمالية ضعيفة، لذا فان على البنوك التحرك تجاه رفع حقوق الملكية لديها لتقوية مراكزها المالية.

اما المشكلة الخاصة التى تواجه البنوك فتتعلق بالقروض المتعثرة وبالطبع فانه لاتخلو عمليات الائتمان من المخاطر ولكن يجب على البنوك ان تعمل على خفض نسبة مخاطر الائتمان بحسن الاستعلام عن العملاء وتطبيق اساليب التحليل الائتمانى الحديثة والاطمئنان الى الضمانات المقدمة وبالنظر الى بطء اجراءات التقاضى والتجاء الكثير من العملاء الى رفع دعاوى الحساب بالمحاكم فقد يكون من المناسب ضرورة انشاء دوائر قضائية متخصصة او الالتجاء الى التحكيم.

الاندماج والخصخصة

وانتقل على نجم الى النقطة السادسة التى تتعلق بزيادة القدرة التنافسية للبنوك الناتجة عن تحدى الاندماج والخصخصة كما تناول نقاطا تتعلق بتنويع الخدمات واتفاقية الجات والعولة والتواجد على الساحة الدولية واخيرا تقوية دور البنك المركزى الرقابى والاشرافى وضمان استقلاليته التامة، وبالنسبة للنقطة الاخيرة طرح رئيس بنك الدلتا الدولى عدة اقتراحات يمكن ان تسهم فى هذا المجال هى:

- ان يكون لدى البنك المركزى جهاز رقابى واشرافى على الخبرة والاطلاع على المستحدثات المصرفية وان تتوافر لديه قوة من العمالة تفى باحتياجات تأدية العمل دون ضوابط وتزويد البنك المركزى بالتقنيات الحديثة وربطه بشبكة الاتصالات والمعلومات العالمية والمحلية.
- تطوير قاعدة البيانات المتوافرة لدى البنك المركزى عن البنوك وعملاء الائتمان لديها.
- تطبيق جميع مواد القانون رقم 120 لسنة 1995 بما فى ذلك الرقابة على مجالس ادارة البنوك واختيار القيادات المصرفية.
- توزيع كتيبات بالضوابط الائتمانية والضوابط التنظيمية للعمليات المصرفية المختلفة لتسترشد بها البنوك فى اداء عملها.

قانون الرهن

ورصد جيمس فون العضو المنتدب للبنك المصرى الامريكى عدة عقبات تطرح نفسها بقوة امام البنوك العاملة فى مصر. وقال ان هذه العقبات تتمثل فى بقايا مرحلة ما قبل اصلاحات السوق وغياب النظم المصرفية الملائمة، وغياب المناخ القانونى والتنظيمى السليم مثل عدم وجود قانون رهن مناسب وغير ذلك من القوانين والنظم التى تكفل حماية حقوق البنوك خاصة فى مجال تمويل الاستهلاك.

كما ان هناك عقبات اخرى تتعلق بعدم وجود نظام مقاصة وان عملية التحصيل تتطلب جهدا هائلا يتسم بكثافة العمل مع ضعف الاتصالات السلكية واللاسلكية.

واكد فون على ان العقبة الاساسية التى تحول دون النمو السريع للقروض الاستهلاكية هى عدم وجود قانون رهن وغير ذلك من التشريعات والنظم التى توفر الحماية لحقوق المقرضين، اذ ان غالبية الوحدات السكنية فى مصر ليست مسجلة باسم مالكيها ويعد اقرار نظام الرهن وتطبيقه او توفير نظام مماثل للحماية عملية معقدة ومستنزفة للوقت ومثيرة للمشاكل فالرهن البسيط للسيارات ليس بسيطا فى الواقع، كما أن اجراءات التسجيل الملائمة للمقترضين ليست قائمة، وبالتالى فان هناك حاجة لقوانين جديدة فى هذين المجالين قبل ان توسع البنوك نشاطها.

ورصد العضو المنتدب للبنك المصرى الامريكى عدة مظاهر اخرى للجهاز المصرفى فى الوقت الحالى حيث اكد على ان البنوك اعتمدت على دخل اسعار الفائدة بما يتبعها من العمولات والرسوم المماثلة للفوائد والناتجة عن اقراض الشركات الكبيرة فى القطاعين العام والخاص، فضلا عن الشركات متعددة الجنسيات ووصف هذا الاتجاه بانه يعد من بقايا مرحلة الانغلاق كما ان المنافسة ادت الى تآكل هوامش الفروق بين اسعار الفائدة الدائنة والمدينة.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	مصطفى عبد السلام
الموضوع الفرعى :	فى مصر : قطاع البنوك	رقم العـــدد :	٢٧١٥
المصـــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصدور :	١٩٩٩/١٢/٢٧

6 بنوك مرشحة للبيع

تشهد بدايات الالفية الجديدة عدداً من الصفقات داخل الجهاز المصرفى، ففى شهر فبراير القادم سوف يتم حسم صفقة بيع ملكية الدولة فى بنك مصر ايران للتنمية البالغ نسبتها 80٪ من رأسمال مدفوع قدره 100 مليون دولار، وطبقاً للجدول المقرر من جانب وزارة الاقتصاد وبنك الاسكندرية فان شركة هيرمس ستنتهى من أعمال تقييم اسهم بنك مصر ايران والترويج للحصة المطروحة للبيع وتلقى العروض واختيار افضلها فى موعد غايته فبراير 2000.

وعلى الرغم من اصرار شركة الاستثمارات الخارجية الايرانية الفوز بصفقة شراء اسهم بنك مصر ايران، إلا ان العملية لا تبدو سهلة من وجهة نظر البعض، فمن جهة فإن هناك منافسين للجانب الايرانى، ومن جهة اخرى فإن قبول العرض الايرانى يتوقف فى جانب كبير منه على درجة تفاعل العلاقات المصرية الايرانية سواء على المستوى السياحى أو الاقتصادى والتجارى.

وبشكل عام فان هناك مؤشرات بجدية الحكومة هذه المرة فى بيع حصتها فى بنك مصر ايران للتنمية التى تتوزع ما بين بنك الإسكندرية وشركة مصر للتامين بواقع 40٪ لكل طرف.

أما الصفقة الثانية داخل القطاع المصرفى خلال عام 2000 فتتعلق ببنك مصر امريكا الدولى الذى من المقرر حسمها فى النصف الأول من العام القادم، فطبقاً لخطة البيع فان بنك القاهرة المسئول عن الصفقة سيتيح للمتقدمين بعروض شراء فرصة اجراء تقييم فنى حتى منتصف شهر فبراير الجارى، بعدها تتقدم المؤسسات صاحبة العروض مباشرة بعرض نهائى وسعر محدد للسهم، وفى هذه المرحلة تكون الصفقة قد قاربت على نهايتها حيث يتم اختيار العرض الأعلى سعراً والمتقدم لشراء كمية أكبر، وهنا يتم اعلان اسم الفائز لتبدأ بعد ذلك مرحلة الحصول على موافقة البنك المركزى على المشترى الجديد، وتنفيذ الصفقة ببورصة الأوراق المالية وتسليم البنك للمشترى الجديد، ويتنافس على صفقة بنك مصر امريكا 4 عروض الأول مقدم من البنك المصرى المتحد والثانى من بنك الكويت الوطنى بالتعاون مع الشركة القابضة المصرية الكويتية والثالث من اجريكول آند سويز الفرنسى والرابع من ستاندرد شارترد الانجليزى.

أمابالنسبة لصفقتى بنك التجارة والتنمية (التجاريون) والمصرف الإسلامى الدولى للاستثمار والتنمية فمن المتوقع تأجيلهما لوقت لاحق فى ظل وجود عدد من المؤشرات ابرزها عدم وجود عروض جادة وحقيقية لشراء اسهم احد البنكين، بل كلها مجرد مشاورات ومفاوضات سريعة واطلاع على بيانات، حتى مؤسسة الراجحى السعودية لم تتقدم حتى الآن بعرض محدد لشراء اسهم المصرف الاسلامى رغم تكرار اسمها فى هذا المجال عدة مرات، إلى جانب اسماء اخرى مثل بيت التمويل الكويتى وبنك الاستثمار الأول بالخليج والبنك الأهلى التجارى السعودى وعدد من رجال الأعمال الليبيين والخليجيين.

الموضوع الرئيسي : الخصخصة
اسم كاتب المقال : مصطفى عبد السلام
الموضوع الفرعي : فى مصر : قطاع البنوك
رقم العـــدد : ٢٧١٥
المصـــدر : العالم اليوم
تاريخ الصـدور : ١٩٩٩/١٢/٢٧

كما ان الظروف التى يمر بها البنكان معاً سوف تؤجل ابرام صفقة بيعهما لمدة سنوات لعدة اسباب ابرزها اصرار الدولة على بيع اسهم هذين البنكين باسعار يعتبرها البعض مبالغا فيها، وفى الجانب الآخر يسعى المستثمرون ورجال الأعمال لشراء اسهم البنكين بأرخص الاسعار، بسبب مراكزهم المالية، وعدم توزيعهم ارباحا على المساهمين منذ سنوات وحاجة محافظهما المالية إلى إعادة غربلة، ودعم المخصصات وغيرها من الظروف التى تواجه أى بنك بشكل طارئ وتؤثر عليه بالسلب لسنوات.. وفى ظل اصرار كل طرف على موقفه فإن الرؤية لم تتضح بعد بالنسبة للمصرف الإسلامى و«التجاريون» كما ان عدم تحديد سقف زمنى لبيع هذه البنوك يجعل الراغبين فى الشراء فى حالة استرخاء حيث يمكنهم التقدم بعرض شراء فى أية لحظة ايضاً هناك خاصية للمصرف الإسلامى، وهو تفضيل الدولة بيعه لمؤسسة مالية لها خبرة فى العمل المصرفى الإسلامى، وبالتالى ضمان عدم تغيير نشاط المصرف مستقبلاً.

وإذا خرجنا من دائرة البنوك الأربعة السابقة فانه من المتوقع ان يشهد عام 2000 قيام بنك مصر ببيع نحو 20٪ من حصته فى بنك مصر رومانيا، وربما اقدام بنك الإسكندرية على بيع جزء من حصته فى البنك المصرى الأمريكى.

اما على مستوى بيع حصص لبنوك فى شركات مشتركة، فان من ابرز الصفقات التى من المتوقع ابرامها صفقة بيع حصة البنك العربى الأفريقى الدولى فى شركة الشمس للفنادق والسياحة المالكة لفندق السلام سويس البالغة 79٪ من رأسمال اسمى يبلغ 24 مليون دولار، وهناك عروض من شركات سياحية مصرية وخليجية لشراء هذه الحصة المعروضة، ومن المتوقع اقرار هذه الصفقة خلال شهر مايو القادم.

وهناك صفقة بيع 55٪ من شركة الجزيرة للفنادق والسياحة المالكة لفندق شيراتون الجزيرة والبالغ رأسمالها نحو 38 مليون دولار.. وتمثل هذه الحصة نسب مساهمات كل من البنك العربى الأفريقى الدولى والمصرف العربى الدولى وبنك مصر ايران للتنمية وشركة مصر للتامين والشركة المصرية لاعادة التامين.

وهناك صفقة اخرى متوقع اقرارها في الربع الأول من عام 2000 وهى اختيار كونسورتيوم مالى للترويج لقرض دولى قيمته 400 مليون دولار لصالح شركة مصر لتصنيع البترول، ويتكون الكونسورتيوم من 4 بنوك عالمية هى تشيس منهاتن الأمريكى وسوموتو ميتسيوبيشى اليابانى ونت ويست الأوروبى وميديوكر يدتو الإيطالى، ويساهم البنك التجارى الدولى (مصر) والبنك الأهلى فى اختيار هذا الكونسورتيوم باعتباره مستشارا أو مساهما فى شركة مصر لتصنيع البترول.

وإلى جانب الصفقات الماضية فمن المتوقع ان يتخلص البنك الأهلى من كل أو جزء من مساهماته فى العديد من المشروعات الاستثمارية التى يساهم فيها.. ومن بين هذه الشركات الشرقيون للبتروكيماويات والسويس للصلب والمصرية لصناعة العازلات الكهربائية، والوطنية لصناعة الميلامين واليوريا فورد مالدهيد والمصرية للاملاح والمعادن، والإسكندرية للزيوت المعدنية ونجع حمادى للفيبر.

التأمين

الخصخصة

فى مصر : من الناحية الاقتصادية

قطاع التأمين

م	عنوان المقال	كاتب المقال	المصدر	العدد	التاريخ	الصفحة
١	بدأت خصخصة شركات التأمين	فاتن الخولى	العالم اليوم	٢٤١٩	١٩٩٩/١/٧	٦٩
٢	الخبراء يطالبون بتسوية المديونيات لدى شركات التأمين	لجلاء الرفاعى	العالم اليوم	٢٤٣٠	١٩٩٩/١/٢٤	٧١
٣	فيتو ضد قانون خصخصة شركات التأمين	محمد العمارى	العالم اليوم	٢٤٤٨	١٩٩٩/٢/١٤	٧٤
٤	خصخصة التأمين كيف تنجح ؟	سامح محروس	العالم اليوم	٢٤٩٢	١٩٩٩/٢/١٥	٧٦
٥	قبل بيع شركات التأمين	عادل بركات	العالم اليوم	٢٥٤٢	١٩٩٩/٦/٨	٧٩
٦	شركات التأمين فى مأزق	فاتن الخولى	العالم اليوم	٢٥٤٧	١٩٩٩/٦/١٤	٨١
٧	قطار خصخصة شركات التأمين تجاوز محطة اللاعودة	محمد ابراهيم	العالم اليوم	٢٥٧٠	١٩٩٩/٧/١١	٨٣
٨	الخبراء يختلفون حول السب اساليب خصخصة شركات التأمين	سامح محروس	العالم اليوم	٢٦٠٦	١٩٩٩/٨/٢٢	٨٧
٩	خصخصة شركات التأمين تضاعف استثمارها الحالية	عادل بركات	العالم اليوم	٢٦٧٥	/١١/١٠ ١٩٩٩	٩٠

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	فاتن الخولى، ماجد كريم
الموضوع الفرعى :	فى مصر : قطاع التأمين	رقم العـــــدد :	٢٤١٩
المصـــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/١/٧

A.M.Best تتولى التقييم عن طريق «ميريل لينش» و«مورجان ستانلى»

بدأت خصخصة شركات التأمين

9.5 مليار جنيه استثمارات «الشرق» و«الأهلية» و«مصر» و«المصرية»

شركات هولندية وفرنسية تسعى للاستثمار بسوق التأمين فى مصر

□ كتب ـ فاتن الخولى وماجد كريم:

بدأت المرحلة الأولى فى خصخصة شركات التأمين الاربع المملوكة للدولة، انتهت شركة A.M.Best العالمية من تقييم أداء الشركات الاربع وبدأت شركة «ميريل لينش» العالمية إعداد كراسة شروط ومواصفات شركتى «المصرية» لإعادة التأمين و«مصر» للتأمين فى حين تولت شركة «مورجان ستانلى» العالمية تقييم شركتى «الشرق» و«الأهلية» للتأمين.. ومن المقرر أن تبدأ عمليات طرح شركات التأمين العام للبيع خلال عام 2001 والانتهاء تماما من خصخصتها للدخول فى اتفاقية «الجات» عام 2003.

وعلمت «العالم اليوم» انه قد وقع الاختيار على بنك هونج كونج بانك كوربوريشن H.K.B.C ليكون البنك المستشار المشرف على عمليات التقييم حتى نهايتها ومن خلاله تتولى «ميريل لينش» و«مورجان ستانلى» التنفيذ بدراسة أرقام ميزانيات الشركات وجمع الاحصائيات والبيانات، كما سيكون البنك بمثابة حلقة الوصل بين وزارة الاقتصاد وهيئة الرقابة على التأمين لإطلاعها على النتائج الأولية.

كما صرح مصدر مسئول فى شركة الشرق للتأمين لـ «العالم اليوم» بأن تكلفة تقييم كل شركة من شركات التأمين العامة الأربع تصل إلى 20 ألف دولار وتتحملها شركة التأمين نفسها.

وصرح خيرى سليم نائب رئيس هيئة الرقابة على التأمين بأن شركة A.M.Best العالمية المكلفة بتقييم شركات التأمين «مصر والشرق والأهلية والمصرية» لإعادة التأمين قد انتهت بالفعل من عمليات تقييم أداء هذه الشركات وفقا للمعايير العالمية واعتمادا على نتائج الجمعية العمومية لميزانيات الشركات خلال العام الماضى حيث بلغت استثمارات شركات التأمين وإعادة التأمين فى 98/6/30 مبلغ 10.4 مليار جنيه مقابل 9.4 مليار جنيه فى العام السابق بنسبة زيادة قدرها 9.5٪ تبلغ استثمارات شركات القطاع العام منها 9.5 مليار جنيه بنسبة زيادة 9٪ على العام الماضى.

كما بلغ إجمالى حقوق المساهمين لشركات التأمين وإعادة التأمين فى 98/6/30 مبلغ 1.6 مليار جنيه مقابل 1.4 مليار جنيه فى العام الماضى يخص شركات القطاع العام منها مبلغ 1.4 مليون جنيه بمعدل زيادة قدره 16.7٪.. بينما بلغ إجمالى المخصصات الفنية فى 98/6/30 مبلغ 7.2 مليار جنيه بنسبة زيادة قدرها 7.5٪.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	فاتن الخولى، ماجد كريم
الموضوع الفرعى :	فى مصر : قطاع التأمين	رقم العـــــدد :	٢٤١٩
المصـــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـــدور :	١٩٩٩/١/٧

كما بلغ إجمالى التعويضات المسددة والتعويضات تحت التسوية العام الماضى لإجمالى شركات التامين 2281 مليون جنيه مقابل 2462 مليون جنيه بنسبة انخفاض 7.4٪ يخص القطاع العام منها 2089 مليون جنيه بنسبة 91.6٪ من إجمالى السوق.

وتبلغ جملة فائض القطاع العام منها 475 مليون جنيه مقابل 250 مليون جنيه فى العام الماضى.

وأضاف خيرى سليم أن صافى الربح لشركات القطاع العام بلغ 352 مليون جنيه مقابل 298 مليون جنيه فى العام الماضى بنسبة زيادة قدرها 18.8٪ وبذلك تمكنت شركات القطاع العام من تمويل ميزانية الدولة بما قيمته 300 مليون جنيه.

من جانب آخر علمت «العالم اليوم» من مسئولين فى هيئة الرقابة على التامين أن هناك شركات أجنبية بدأت الترتيبات لطلب إقامة شركات تامين مملوكة لها بالكامل.

وتعد شركة «ليجال اند جنرال جروب» الشركة الأولى للتامين التى حصلت على ترخيص بالفعل لبدء مشروع مشترك مع البنك التجارى الدولى.. فى الوقت الذى يتوقع فيه أن تحصل شركة «أمريكان انشورانس جروب» على ترخيص للعمل فى مجال التامين على الممتلكات خلال عام.. فى حين تدرس شركات هولندية وفرنسية الموقف الحالى فى سوق التامين المصرية.

وتسعى مصر من خلال استصدار قانون خصخصة شركات التامين فى مصر من مجلس الشعب إلى رفع معدل الادخار إلى 25٪ من إجمالى الناتج المحلى.

وقد حققت جميع الشركات نموا فى مجال التامين على الحياة.. ولكن فى مجال التامين على الممتلكات فإن المنافسة شديدة ولم يتحقق نمو فى السنوات الخمس الماضية.

وقد بلغت استثمارات شركة مصر للتامين 4.1 مليار جنيه فى 97/96 أى نمو نصف إجمالى استثمارات الشركات التسع الحكومية والخاصة البالغة 9.4 مليار جنيه.

الموضوع الرئيسى : الخصخصة	إسم كاتب المقال : نجلاء الرفاعى
الموضوع الفرعى : فى مصر : التأمين	رقم العدد : ٢٤٣٠
المصدر : العالم اليوم	تاريخ الصدور : ١٩٩٩/١/٢٤

الخبراء يطالبون بتسوية المديونيات لدى شركات التأمين قبل خصخصتها

بلغت 200 مليون جنيه

طالب عدد من الخبراء بضرورة معالجة مشكلة مديونية الشركات العامة والخاصة لدى شركات التامين قبل التفكير في خصخصتة الأخيرة. وحدد الخبراء أهم هذه القضايا بما يعرف بتراكم الأقساط غير المسددة «تراكم مديونية شركات القطاع الخاص والعام إزاء شركات التامين خاصة مديونية شركات القطاع العام المتعثرة والتى قدرها البعض بنحو مليار جنيه وهو ما يعتبر مبلغا كبيرا بالقياس إلى وجود عملاء آخرين لهذه الشركات.

التسهيلات الممنوحة للعملاء وراء تفاقم المديونية

نفى محمد صلاح السمسطاوى المستشار المالى لشركة مصر للتامين ما يتردد عن أن مديونيات شركات القطاع العام لدى شركات التامين تقدر بنحو مليار جنيه، وقال إنها لا تتجاوز هذه المديونية 200 مليون جنيه أو 20٪ من الرصيد.

وتساءل محمد صلاح السمسطاوى كيف يكون حجم المديونية مليار جنيه فى حين أن حجم المدين وعمليات التامين على مستوى كل شركات التامين «خاص وعام» يقدر بنحو 676 مليون جنيه سواء كان هذا المدين عملاء أفراد أو شركات قطاع خاص وعام، وتمثل هذه المديونية نحو 6.9٪ من أصول ميزانية هذه الشركات.

ويرى محمد صلاح أن هناك أسبابا كثيرة لهذه المديونية تتمثل فى توسع الشركات فى منح عملائها تسهيلات فى السداد كنوع من أنواع مواجهة المنافسة فى السوق كما أنه على الرغم من أنه تم تحرير أسعار معظم أنواع التامين والانخفاض الفعلى فى أسعار التغطيات التامينية إلا أن مشكلة منح التسهيلات تعد المفتاح اليوم للإجابة على تساؤل نؤمن أو لا نؤمن.

كما أن جزءاً من هذه المديونية نتاج جزءمن الاقساط تحت التحصيل والتى يستحق سدادها فى السنوات اللاحقة لكونها تغطى أكثر من سنة مالية.

وإلى جانب ما سبق ترتب جزء من المديونية نتيجة التامين على الشركات السياحية والفنادق وما طرأ على هذا القطاع من ظروف طارئة أدت إلى نقص السيولة لديه وعدم قدرته على سداد اقساط التامين المستحقة عليه فضلا عما سبق يشير المستشار المالى لشركة مصر للتامين أنه لا يتصور ألا تقوم شركة تامين قطاع عام بالتغطية التامينية لشركة قطاع عام مملوكة للدولة.

كما يقول نحن مضطرون لقبول التامين على هذه الشركات باعتباره التزاما تجاه الشركات المملوكة للدولة وترتب المديونية حينذاك إما نتيجة أن هذه الشركات متعثرة أم أنها تعانى من خلل فى هياكلها المالية أو نقص فى الوعى التامينى لدى هذه الشركات يجعلها تضع الاقساط التامينية المستحقة فى المرتبة الأخيرة من التزاماتها فهى ترتبها كالتالى اجور، حوافز، مكافآت، خامات، إهلاك خامات، ضرائب، التامينات على العمال، وأخيرا اقساط التامين.

وحول تأثير المديونية على أداء شركات التامين يقول محمد صلاح السمسطاوي أن هناك عدة محاور للتأثير السلبى للاقساط تحت التحصيل على شركات التامين.

المحور الأول خاص بحرمان الشركة من أموال تستطيع أن توجهها لقنوات استثمارية مختلفة تمكنها من تحقيق ربح من هذه الأموال.

أما المحور الثانى فهو حرمان الشركة من السيولة.

والمحور الثالث خاص بتكبد شركات التامين الالتزام بسداد حصص معيدى التامين فى أقساط التامين غير المحصلة وطبقا للقواعد المالية الموضوعة فى الهيئة المصرية للرقابة على التامين، فإن شركات التامين مطالبة بعمل مخصص لمواجهة احتمال عدم التحصيل، «هذا المخصص يتم اقتطاعه من الفائض لدى شركات التامين».

ولمواجهة هذه المشكلة يوصى محمد صلاح السمسطاوى بتحول الهيئة المصرية للرقابة على التامين إلى أشبه ما يكون بالبنك المركزى، حيث تتولى مهمة تجميع بيانات العملاء المتعاملين مع شركات التامين، بحيث إن العميل الذى يتأخر فى سداد مستحقات شركة ما يبعث باسمه للهيئة والتى تتولى بدورها إخطار الشركات الأخرى بأنه عميل غير ملتزم وبالتالى ينبغى الامتناع عن التعامل معه بمعنى أنه يصبح عاريا من التغطية التامينية، ولعل هذا ما يكون هو الدافع للعملاء لاحترام التزاماتهم تجاه شركات التامين.

ويؤكد المستشار المالى لشركة التامين أن الاقساط تحت التحصيل ليست أقساط جامدة أو متجمدة طرف العملاء ولكنها أقساط متحركة ومتغيرة بالتحصيلات والتسويات والإضافات.

الموضوع الرئيسى : الخصخصة
الموضوع الفرعى : فى مصر : التأمين
المصدر : العالم اليوم
إسم كاتب المقال : نجلاء الرفاعى
رقم العدد : ٢٤٣٠
تاريخ الصدور : ١٩٩٩/١/٢٤

وحول متطلبات القدرة التنافسية لأى شركة تأمين أشار صلاح الدين السمسطاوى إلى أن القدرة التنافسية لأى شركة تأمين تستند على مجموعة من العناصر يتلخص أهمها فى كيان مالى كبير ومركز مالى قوى وإنتاج متميز ومتطور يفى باحتياجات العملاء، أداءً متميزا ومتطورا لخدمة العميل خاصة عند استحقاقه للتعويض، كوادر فنية عالية المهارة سواء فى الجهاز الإدارى أو التسويقى، خفض التكلفة الإدارية بالشركة لينعكس ذلك على تكلفة القسط التأمينى وهو عنصر فعال فى المنافسة، تطبيق أساليب الإدارة الحديثة والتكنولوجيا المتقدمة وتكثيف الجرعات التدريبية للعاملين بها بصفة مستمرة، الاعتماد على الكفاءات الوظيفية بصفة أساسية وعدم الاعتماد على الأقدميات عند اختيار القيادات الحالية والمستقبلية.

وثيقة غير سارية

ويرى سمير فايد رئيس مجلس إدارة شركة كير ايجيبت لتر» أن العبرة فى التأمين الا يكون هناك ديون وبمعنى أصح مستحقات إذ إنه من المفترض عدم سريان عقد التأمين إلا عند سداد القسط مقابل الوعد بالتعويض عند حدوث الخطر فإن كانت الوثيقة غير مسددة، فإن هذه الوثيقة فى عرف التأمين تكون غير سارية.

فالأصل كما يقول سمير فايد ألا يكون هناك ديون ولكن نظرا لان هناك تسهيلات فى السداد فإنه من الممكن أن نقسط قسط التأمين على دفعات وهو ما تنص عليه اللوائح والقوانين وتشير إليه تعليمات هيئة الرقابة بشرط أن يكون آخر قسط مدفوع قبل نهاية العقد أو قبل نهاية سريان العقد هذا هو ما ينبغى أن يكون.

كما يوضح سمير فايد أنه نتيجة للمنافسة ما بين شركات التأمين، تقوم هذه الشركات بإعطاء تسهيلات فى السداد على أقساط، هذه الأقساط لابد من الانتهاء من سدادها قبل نهاية عقد الوثيقة.

هذه كما يقول سمير فايد تعليمات اللائحة التنفيذية وتعليمات هيئة الرقابة على التأمين، لكن ما يتم للأسف الشديد على خلاف هذا، فما يحدث أن هذه التسهيلات تمتد إلى ما بعد فترة التأمين نفسها وبناء عليه تكون قد انقضت فترة التأمين ومع ذلك تبقى جزء من المستحقات لم يسدد وترحل إلى الأقساط المستحقة فى السنة التالية، ويتجدد عقد التأمين مع نفس العميل وتتكرر المشكلة وبناء عليه اخترع البعض ممن يعملون فى حسابات التأمين فكرة الحساب الجارى وهو نوع من التحايل على السداد.

وهو كما يصفه سمير فايد أمر فرضته أوضاع السوق، والحساب الجارى كما يقول يعنى أن هذا العميل الذى لم يسدد أقساطه التأمينية لديه أكثر من وثيقة تأمين فى التعامل مع الشركة لا يلتزم بالضرورة بسداد وثيقة وثيقة على حدة.

ويدلل على ذلك بمثال فيقول لنقل أن جميع مستحقات شركة التأمين من الحساب الجارى لدى هذا العميل سواء كان قطاع عام أم قطاع خاص 100 الف جنيه، فنجده يأتى فى بداية العام ويقوم بدفع 20 ألف جنيه فى الحساب الجارى تحت بند مستحقات حساب شركة ما لمقابلة الالتزامات إزاء الوثائق ويضع بعد ذلك كل أنواع الوثائق فى المرحلة التالية يأتى المختص بحسابات التأمين ليضع هذا تحت بند معين وهو الحساب الجارى وذلك كنوع من السداد الجزئى والمهم أن شركات التأمين تأخذ القسط وتورده تحت حساب سداد جزئى للوثائق.

ويصبح متبقى مستحقات لا تنتهى للأسف الشديد.. ويتكرر كل عام نفس النمط بمعنى أنه فى السنة التالية لايدفع القسط كله وإنما يدفع جزء من القسط تحت حساب السداد فتتراكم الأقساط وهذا هو الذى أوجد المديونية الكبيرة لشركات التأمين تحت حساب أنها ديون مستحقة أو ما نسميه نحن أقساط تحت التحصيل ولا نقول ديون.

الأقساط المكتتبة

ويضيف سمير فايد أنه لو نظرنا إلى هذا البند فى ميزانية أى شركة تأمين سواء كانت هذه الشركة لقطاع عام أو قطاع خاص لوجدنا أن هذا البند يمثل نسبة كبيرة من الأقساط المكتتبة أو المصدرة خلال سنة مالية معينة..

فعلى سبيل المثال لو أصدرت شركة للتأمين فى سنة 1997 إجمالى اقساط لعمليات تأمينية قدرها 100 مليون جنيه فإنه لو نظرنا فى خانة أقساط تحت التحصيل سنجد أنها ما بين 60 : 70 مليون جنيه وهو ما يعنى أن نسبة الأقساط تحت التحصيل إلى إجمالى الإصدارات خلال هذه السنة تتراوح ما بين 60٪ - 70٪ والباقى هو ما يستثمر فى السوق والأكثر من ذلك أن هذا الجزء الباقى لا يخص السنة وحدها، وإنما يعتبر معدلاً متراكماً من السنوات السابقة وبمعنى آخر أن الرصيد المرحل والمتراكم من الأقساط تحت التحصيل يصل إلى 70٪ أو العكس.

ويؤكد سمير فايد أنه للعلم وللأمانة المهنية فإن المشكلة ليست ديون القطاع العام لدى شركات التأمين سواء أكانت قطاع عام أو قطاع خاص.. ففى كثير من الأحيان نجد أن القطاع العام يكون أكثر التزاما بالسداد من القطاع الخاص لأن لديه أساليب محاسبية معينة تجبره على إظهار هذه المديونية فى حساباته والأهم أو ما ينبغى أن نؤكد عليه. كما يقول سمير فايد وهو ما تعانيه شركات التامين من أن نسبة كبيرة جدا من الأقساط غير محصلة عند تواريخ الاستحقاق بالنسبة للقطاعين العام والخاص والحل هو التزام شركات التامين بالقانون بمعنى أن الوثيقة لا تكون سارية إلا عند سدادها، فالوثيقة لها فترة سريان معينة ولهذا فإنه ينبغى خلال فترة تتراوح ما بين 45 - 60 يوما أن تقوم الشركة بإرسال خطاب مطالبة للعميل بسداد أقساطه لدى الشركة، فإذا لم يوف ويسدد هذه الأقساط خلال الفترة المشار إليها سالفا فإنه يتم إلغاء وثيقة التامين.

ويستطرد سمير فايد بالقول لكن من ينفذ هذا الكلام فبسبب المنافسة الحامية ما بين شركات التأمين فإن هذه الشركات لا تستطيع تنفيذ هذا البند - وهو كما يقول أحد الجوانب السلبية للمنافسة - لانه إذا أقدمت الشركة على تنفيذ هذا البند فسيجد العميل أكثر من شركة تتلقفه وتوافق على شروطه ووضعه بل وتسعى إلى جذبه بمزيد من التسهيلات والتيسيرات.

الآثار السلبية

وهكذا كما يقول سمير نتج عن المنافسة فيما بين شركات التأمين العديد من الآثار السلبية منها كما سبق القول تسهيلات السداد فى الاقساط فضلا عن تسوية القسط عند حدوث حادث من مبلغ التعويض وهو ما يصفه بانه أضل سبيلا ويوضح هذا بالقول إنه من المفروض ألا يتم دفع تعويض على أى وثيقة غير مسددة ولكن ما يحدث أنه قد يكون المدفوع على الوثيقة جزئيا وحينما تحدث أخطار ويصبح على الشركة دفع تعويض للمتضرر فإنه يتم توجيه المبلغ الذى وضع فى الحساب الجارى وعلق كأمانات، وحتى يتم دفع قيمة التعويض والذى قد يكون أكبر من القيمة التى دفعها العميل، فإن الشركة تقوم بأخذ مبلغ التعويض ويسدد باقى أقساط العميل ويعمل عملية مقاصة.

تحت التحصيل

وبالنسبة لوضع الاقساط تحت التحصيل فى شركات التأمين التابعة لقطاع الأعمال العام وكيفية معالجة هذا الوضع قبل خصخصتها يقول سمير فايد إن هناك نسبة معينة حددها القانون ولائحته التنفيذية.

كما أن هناك ما يعرف باللجنة المالية الدائمة لقطاع التأمين والتى يتم تشكيلها من هيئة الرقابة على التأمين ويحضرها كل رؤساء القطاعات المالية فى كل شركات التأمين فى السوق برئاسة أحد خبراء التحليل المالى وهى التى تضع قواعد المعالجة المالية والمحاسبية كل سنة والخاصة بكيفية معالجة بنود الميزانية والحسابات الختامية والمخصصات تحت التحصيل والتى يتم توزيعها إلى نسب يتم تحصيلها على مدى ثلاث سنوات.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	إسم كاتب المقال :	نجلاء الرفاعى
الموضوع الفرعى :	فى مصر : التأمين	رقم العدد :	٢٤٣٠
المصدر :	العالم اليوم	تاريخ الصدور :	١٩٩٩/١/٢٤

وحول تأثير عدم سداد هذه الاقساط على المحفظة الاستثمارية لشركة التامين يقول سمير فايد ان هناك نوعين من الاموال لدى شركات التامين النوع الاول وهو رأس المال المدفوع والاحتياطى القانونى والاحتياطيات الحرة ولا توجد أى قيود على استثمار هذه الاموال لانه يطلق عليها حقوق المساهمين إلا أن هناك نوعا أخر من الاموال يطلق عليه المخصصات الفنية أو الاحتياطيات الفنية والمخصصات التجارية وغيرها وهى ما يتم احتجاز أموالها بنسب معينة «مخصص الاخطار السارية والذى ينتقل من سنة إلى أخرى».

وهى ما تسمى بحقوق حملة الوثائق والذى توجد لها قواعد تنظيم استثمار اموالها فى أوعية معينة وبنسب معينة لان هذا كما سبق القول يطلق عليه حقوق حملة الوثائق وليس حقوق المساهمين، هذه الاموال تتحكم هيئة الرقابة على التامين فى توظيفها ويدفع منها التعويضات عند حدوث التعويضات.

وعن مديونيات شركات القطاع العام المستحقة لدى شركات التامين الخاصة يقول سمير مصطفى متولى رئيس مجلس إدارة شركة المهندس للتامين أن مديونيات شركات القطاع العام لا تمثل مشكلة لها وزنها بالنسبة لشركات التامين المملوكة للقطاع الخاص وذلك مرجعه بصفة أساسية انه على مدى عشرات السنين الماضية كانت معاملات شركات القطاع العام فى مجال الخدمات التامينية مقصورة على شركات التامين الثلاث التابعة للقطاع العام حيث تم تحديد الشركات التى تختص بها كل شركة من شركات التامين الثلاث «مصر للتامين، الأهلية للتامين، الشرق للتامين».

ويضيف سمير مصطفى أنه مع سياسة الانفتاح الاقتصادى والخصخصة بدأت شركات التامين المملوكة للقطاع الخاصة فى تقديم خدماتها لشركات القطاع العام وشركات قطاع الأعمال والشركات التى تم خصخصتها مع المتابعة الجادة لتحصيل الاقساط بحيث لا تمثل هذه المشكلة ظاهرة بالنسبة لشركات القطاع الخاص.

ويقول سمير مصطفى إنه من المعلوم تنفيذ الاحكام قانون الإشراف والرقابة على التامين ولائحته التنفيذية والقواعد والتعليمات الصادرة من الهيئة المصرية للرقابة والإشراف على التامين فى مصر يتم التزام جميع شركات التامين العاملة فى مصر بتكوين المخصصات الكافية لمواجهة الاقساط تحت التحصيل.

ويضيف رئيس مجلس إدارة شركة المهندس للتامين أنه بقدر ما تتزايد أرصدة الاقساط غير المسددة بقدر ما يتزايد هذا المخصص وبالطبع لذلك أثاره السلبية على نتائج أعمال شركات التامين وهو الزمر الذى يجعل شركات التامين تحرص كل الحرص على تحصيل هذه الأقساط بنفس القدر الذى تحرص فيه هذه الشركات على تحسين مستوى آدائها وتقديم جميع التغطيات والخدمات التامينية لعملائها بكفاءة وبما يتمشى مع ما يتم على مستوى الدول المتقدمة تامينيا.

ويقول د. أحمد أبو اسماعيل وزير المالية السابق إنه مما لا شك فيه أن من شأن تزايد أرصدة الاقساط غير المسددة أثاره السلبية على نتائج أعمال شركات التامين.

وبالعكس كما يقول د. أبو اسماعيل حينما يكون هناك انتظام من جانب عملاءالشركات فى دفع الأقساط تتوافر لدى هذه الشركات موارد كثيرة تمكنها من الانتشار فى السوق وقدرتها على تسويق أكبر قدر ممكن من وثائق التامين وزيادة نشاط الحركة التامينية.

شطارة

ويضيف د. احمد ابو اسماعيل أن شطارة كل شركة فى عمل الدعاية يجلب لها المزيد من الموارد وهو أمر لا يمكن إنكاره إلا انه من جهة أخرى عدم سداد الاقساط المستحقة لشركات التامين من شأنه أن يقلل إلى حد ما من إمكانيات الشركة ومواردها وقدرتها على استثمار هذه الموارد.

ويرى د. ابو اسماعيل أنه من الضرورى سداد هذه الأقساط حتى يصبح مركز شركات التامين نظيفا وهكذا تستطيع أن تنمى أرباحها بالأموال العاطلة لدى شركات قطاع العام.

ويشير إلى أنه هناك العديد من الإجراءات والدعاوى التى يمكن اتباعها لتحصيل هذه الأقساط إلا أن بطء الإجراءات القانونية يجعل هذه الإجراءات عديمة الجدوى والفعالية.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	إسم كاتب المقال :	محمد العمارى
الموضوع الفرعى :	فى مصر : التأمين	رقم العدد :	٢٤٤٨
المصدر :	العالم اليوم	تاريخ الصدور :	١٩٩٩/٢/١٤

الخبراء يطالبون بدمج الشركات الصغيرة وزيادة رأس مالها المصدر

فيتو ضد قانون خصخصة شركات التأمين

اعترضت النقابة العامة للعاملين بالبنوك والتامينات والاعمال المالية على بعض بنود قانون خصخصة البنوك وشركات التامين الذى سيناقشه مجلس الشعب واعتراض النقابة لم يكن بسبب عدم رضاها عن عملية الخصخصة ولكن بسبب استبعادها من المشاركة فى صياغة القانون الذى يؤثر بلاشك على عمال هذا القطاع الحيوى الذى يعتبر عصب الحياة الاقتصادية فى المجتمع. ولعل اعتراض النقابة له مبرراته خاصة وإنها تؤيد عمليات خصخصة البنوك وشركات التامين وذلك من منطلق مسايرة السياسة الاقتصادية العامة للدولة ولكنها ترى ان عمليات الخصخصة فى هذا القطاع يجب ان تتم بخطوات محسوبة بدقة لتجنب اى اثار سلبية يمكن ان تترتب على هذه العملية خاصة ان علاج هذه الاثار سيكون امرا صعبا وحتى اذا تم العلاج فإن هذا سوف ياتى بعد حدوث خسائر اقتصادية فادحة من الممكن ان تحدث اهتزازا عنيفا فى أساس الاقتصاد القومى.

فاروق شحاته:

الخصخصة ليست شرا لابد منه ولكنها وسيلة لضخ أموال جديدة

الموضوع الرئيسي : الخصخصة
الموضوع الفرعي : فى مصر : التأمين
المصدر : العالم اليوم
إسم كاتب المقال : محمد العمارى
رقم العدد : ٢٤٤٨
تاريخ الصدور : ١٩٩٩/٢/١٤

يقول فاروق شحاته العوضى رئيس النقابة العامة للبنوك نحن مع خصخصة البنوك وشركات التامين لاننا نرى ان الخصخصة ليست شرا لابد منه كما يردد البعض ولكنها احدى الوسائل المتطورة لتحديث الانشطة الاقتصادية وتوسيع قاعدة الملكية وضخ اموال جديدة تساعد على زيادة وتطوير الخدمة التى يقدمها البنك او شركة التامين للعميل ولكننا ضد مبدأ استبعاد التنظيم النقابى من الادلاء برأيه فى بعض الامور المهمة التى تتعلق بمستقبل الالاف من العمالة الماهرة والمدربة والتى تعتبر عملة صعبة فى زمن نحن مقبلون فيه على منافسة شرسة مع شركات عملاقة لها تاريخ حافل من الخبرة والانجاز من خلال السوق العالمية المفتوحة التى تمخضت عن اتفاقية الجات ومنظمة التجارة الدولية.

الشعور بالأمان

ويؤكد فاروق شحاته ان اموال التامين تعتبر وسيلة ادخارية جيدة تساعد فى الحد من التضخم لان زيادة المدخرات تؤدى الى تقليل النفقات على السلع والخدمات وتوفر نوعا من الحماية لتقلبات الاسعار الحادة كما ان شركات التامين تشعر المستثمر بالامان لانه يدرك ان هناك من سوف يقوم بتعويضه عن الخسارة التى قد يتعرض لها مشروعه وذلك بدلا من قيامه بتجنيب مبالغ معينة يستعين بها عند تحقق الخطر وتعتبر هذه المبالغ فى حكم رأس المال العاطل الذى سيؤدى فى النهاية الى زيادة تكاليف الانتاج وبالتالى زيادة الاسعار مشيرا الى ان شركات التامين تقوم بتمويل جزء من النفقات الحكومية من مدخرات حقيقية وليس باسلوب التمويل بالعجز او عن طريق الاصدار النقدى وذلك من خلال استثمارها لجزء من اموالها الاحتياطية فى شراء السندات والاوراق المالية الحكومية بالاضافة الى ذلك فإن اسلوب شركات التامين فى تمويل جانب من الانفاق الحكومى لمدخرات حقيقية يعتبر اسلوبا صحيا وغير تضخمى يمكن ان يساعد الحكومة فى مواجهة التضخم والحد منه.

اصلاحات اقتصادية

ويقول احمد عاطف راضى مدير عام شركة مصر للتامين ان خصخصة شركات التامين لابد ان يسبقها القيام بمجموعة من الاصلاحات الاقتصادية بالاضافة الى اعادة النظر فى احكام قانون الاشراف والرقابة على التامين رقم 10 لسنة 81 مشيرا الى انه تم اجراء دراسة شاملة حول هذا التعديل تضمنت استقراء المتغيرات واثارها الفعلية والمرتقبة والاسترشاد بتجارب بعض الدول التى قامت بخصخصة قطاع التامين حيث شارك فى هذه الدراسة الاتحاد المصرى للتامين وشركات التامين المصرية ومجموعة كبيرة من الخبراء فى هذا المجال.

ويشير مدير عام شركة مصر للتامين الى ان الدراسة انتهت الى الاكتفاء بتعديل بعض مواد القانون على نحو يفى بالغاية المرجوة تمشيا مع سياسة التحرر الاقتصادى وتطوير دور الهيئة المصرية للرقابة على التامين فى عمليات الاشراف والرقابة بالشكل الذى يحفظ سلامة المراكز المالية للوحدات التى تباشر عملية التامين فى مصر وبالشكل الذى يكفل حقوق المؤمن له والمستفيدين من عمليات التامين واعادة التامين كما طالبت الدراسة باضافة فرع جديد لتامينات الاشخاص وتكوين الاموال من خلال تامينات الحوادث الشخصية والعلاج الطبيعى طويل الاجل وتصوير حسابات مستقلة لهذا النوع من التامين وتصوير حسابات مستقلة لفرع تامينات البترول كفرع مستقل وفصله عن فروع التامين التى كانت تتضمن هذه العمليات وتصوير حسابات مستقلة للتامين الطبى كفرع مستقل عن تامينات الحوادث وضرورة زيادة رأس المال المصدر لشركات التامين الى 30 مليون جنيه بدلا من مليونى جنيه والسماح لرأس المال الاجنبى بالدخول فى سوق التامين المصرى ومزاولة نشاط التامين المباشر داخله وزيادة هامش اليسر المالي لعمليات تامين الممتلكات الي 20٪ بدلا من 10٪ من صافي الاقساط او 25٪ من التعويضات التحميلية عن السنة المنقضية ايهما اكبر وتحديد هامش يسر مالي لاول مرة لعمليات تامينات الاشخاص بنسبة 3 فى الالف من اجمالى رؤوس اموال العقود السارية بالاضافة الي 4٪ من الاحتياطى الحسابى وفى جميع الحالات يجب الا تقل الزيادة المطلوبة فى قيمة الاصول عن رأس المال المدفوع وانشاء صندوق لضمان حقوق حملة الوثائق والمستفيدين منها على غرار ما تم فى الجهاز وان يكون الحد الاقصى للمساهمة فى رأس مال شركة واحدة 5٪ من جملة الاستثمارات وبما لا يجاوز 20٪ من رأس مال الشركة التى تساهم فيها والتاكيد على ضرورة توافر ضمانات كافية عند منح القروض أو تحديدها والا تزيد قيمة اى قرض عن 1,5٪ من اجمالى استثمارات الشركة.

دور الرقابة

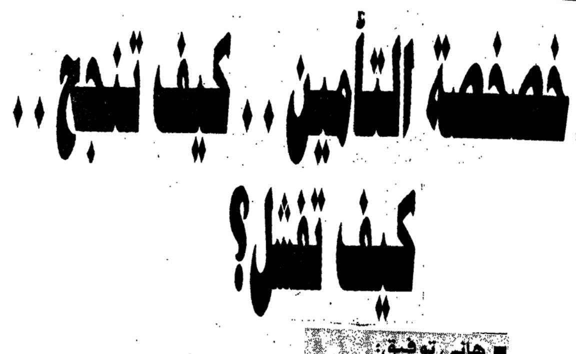
ويضيف احمد راضى ان الهيئة المصرية للرقابة على التامين لابد وان تتدخل وتحدد موعدا محددا لبداية ونهاية السنة المالية فى شركات التامين واعادة التامين وان يتولى مراجعة حسابات شركات التامين بعد خصخصتها مراقب حسابات تختاره الجمعية العمومية لكل شركة من بين المقيدين فى سجل خاص بالهيئة لهذا الغرض وذلك بالتشاور بين الجهاز المركزى للمحاسبات والهيئة ولا يجوز للمراقب الواحد ان يراجع حسابات اكثر من شركتين ويقوم مراقب الحسابات بتقديم تقرير سنوى الى الهيئة يتضمن الميزانية العامة وحسابات الارباح والخسائر والايرادات والمصروفات والمخصصات الفنية والاموال المخصصة مقابل التزامات الشركة على ان تقوم الهيئة المصرية للرقابة على التامين بفحص دورى للشركات سواء كانت تامينا او اعادة تامين للتاكد من سلامة المركز المالى ويجوز للهيئة فحص اعمال الشركة فحصا شاملا اذا ثبت لديها ان الشركة معرضة لعدم القدرة على الوفاء بالتزاماتها وفرض غرامة تاخير تعادل سعر الخصم المعلن من البنك المركزى فى حالة عدم سداد رسوم الاشراف والرقابة بعد مضى شهر من تاريخ اعتماد الجمعية العمومية لميزانية الشركة.

دمج الشركات الصغيرة

ويطالب مدير عام شركة مصر للتامين بدمج شركات التامين الصغيرة وتكوين مجموعة من الشركات الكبيرة وذلك لمواجهة الكيانات العملاقة العاملة فى هذا المجال فى ظل المنافسة الشرسة المنتظرة فى المستقبل القريب وذلك حتى تتمكن شركات التامين الوطنية من زيادة قدرتها على جذب المدخرات والوفاء بالالتزامات واتباع سياسات استثمارية تساهم فى عمليات الاصلاح الاقتصادى.

وتساءل احمد راضى عن الفائدة التى يمكن ان تعود على الاقتصاد القومى من السماح بإنشاء شركات اعادة تامين اجنبية وتاثير ذلك على الشركة الوطنية الوحيدة العاملة فى هذا المجال وهى الشركة المصرية لاعادة التامين وهل ستستمر الشركة فى الحصول على الحصة الالزامية التى تحصل عليها من الاقساط بالنسبة للشركات الوطنية ومقدارها 30٪ من اجمالى العمليات مشيرا الى ان وجود شركات اجنبية لاعادة التامين يتطلب المزيد من الدراسات والافكار لتحديد جدوى وجود حصة الزامية للشركة المصرية لاعادة التامين أو الغاء هذه الحصة وترك المسالة تخضع لاليات السوق بالاضافة الى ان المنافسة الشديدة من شركات التامين ستؤدى الى خفض الاسعار دون دراسة حقيقية وهذا الامر سوف ينجم عنه عدم مقدرة بعض الشركات على الوفاء بالتزاماتها.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	إسم كاتب المقال :	سامح محروس
الموضوع الفرعى :	فى مصر : التأمين	رقم العدد :	٢٤٩٩
المصدر :	العالم اليوم	تاريخ الصدور :	١٩٩٩/٢/١٥



خصخصة التأمين .. كيف تنجح .. كيف تفشل؟

■ هانى توفيق:

الشركات تعانى من تخلف إدارى

■ عبدالمنعم عوض الله:

المشكلة .. غياب المحترفين

■ د. حامد السايح:

المستثمر الاستراتيجى هو الحل

■ أحمد سعد:

برامج قبل وبعد البيع .. مقياس النجاح

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	إسم كاتب المقال :	سامح محروس
الموضوع الفرعى :	فى مصر : التأمين	رقم العدد :	٢٤٩٩
المصدر :	العالم اليوم	تاريخ الصدور :	١٩٩٩/٢/١٥

مؤسسات دولية تتولى تقييم الشركات الأربع .. و«الشرق» تبيع حصتها فى الأمريكية

شهدت الايام القليلة الماضية خطوات جادة فى طريق خصخصة قطاع التامين فى مصر.

الخطوة الاولى ظهرت ملامحها عندما انتهت شركة A.M.Best العالمية من تقييم اداء شركات التامين الاربع.. وبدأت مؤسسة «ميرل لنش» العالمية فى اعداد كراسة شروط ومواصفات شركتى «مصر للتامين» و«المصرية لاعادة التأمين» فى حين تولت شركة «مورجان ستانلى» العالمية تقييم شركتى «الشرق» و«الاهلية» للتأمين.. ومن المقرر ان تكتمل ملامح تلك الخطوة مع بدء طرح شركات التامين العام للبيع خلال عام 2001 والانتهاء تماما من خصخصتها للدخول فى اتفاقية الجات سنة 2003.

أما الخطوة الثانية والتى لا تقل أهمية عن الاولى فهى المتعلقة بالتخلص من حصة شركات التامين العامة فى الشركات المشتركة، وقد ظهرت ملامح تلك الخطوة بقرار الدكتور يوسف بطرس غالى وزير الاقتصاد ببيع حصة شركة الشرق للتامين فى الشركة الامريكية المصرية للتامين بواقع 300 دولار للسهم الواحد حيث يقدر عدد الاسهم بـ 100 ألف سهم وقد كلف وزير الاقتصاد سبعة من المروجين العالميين لايجاد مستثمر مصرى أو اجنبى تنتقل اليه ملكية وادارة الشركة.

ولاشك ان هاتين الخطوتين.. وما قد يصحبهما من خطوات فرعية اخري.. قد فتحت تساؤلات واسعة لدى العديد من الخبراء والمختصين حول الضوابط المطلوبة لنجاح خصخصة ذلك القطاع الحيوى الذى تقدر استثماراته بالمليارات؟ انسب السبل لبيعه.. والشروط الواجب توافرها فى الشريك الاجنبى المشارك فى عملية البيع.

تخلف إداري

فى البداية يؤكد المهندس هاني توفيق أمين عام الجمعية المصرية للاوراق المالية ان قطاع التامين فى مصر فى حاجة الى هزة شديدة لمواكبة السياسات التأمينية السائدة فى مختلف اسواق العالم حيث تعانى شركات التامين المصرية من تخلف ادارى حقيقى فى ادارة اموال المؤمن عليهم.. وابرز مثال على ذلك انه لم تتاخر شركة تامين واحدة من شركات القطاع العام فى المساهمة فى كل صندوق استثمار يتم انشاؤه ولم تتاخر فى تلبية اى توجيهات سياسية لضخ اموال جديدة فى البورصة دون اجراء دراسات موضوعية تستند الى التحليل العلمي الدقيق.. خاصة ان هذه الاموال ليست اموالهم انما هى اموال الاشخاص المؤمن عليهم الذين اودعوها امانة فى عنق تلك الشركات.

هذا يوضح لنا اهمية خصخصة هذا القطاع وفصله عن السيطرة الحكومية التى مازالت تتعامل معه بأسلوب التوجيهات السياسية.

يستطرد هانى توفيق قائلا: فى تصوري.. هناك شرطان وحيدان يجب مراعاتهما لنجاح خصخصة ذلك القطاع الحيوى وهما:

1 ـ حسن سمعة وأداء الشريك الاجنبى الذى سيعمل كشريك رئيسى بعد خصخصة الشركة.. واعتقد ان الحكومة حريصة على ذلك تماما من خلال المؤسسات الاجنبية التى اعلن عن مشاركتها فى عملية التقييم والترويج وضمان الاكتتاب.

2 ـ تحقيق نوع من الرقابة الحازمة على تلك الشركات بعد خصخصتها كتلك الرقابة التى يقوم بها البنك المركزى على البنوك بمختلف إنواعها وضرورة التاكد من حسن استغلال وتوظيف الاموال المودعة لديها والعمل ما امكن على استثمار هذه الاموال داخل البلاد وليس خارجها وبها تتحقق الفائدة للمودعين وللدولة على حد سواء..

غياب المحترفين

على الجانب الاخر يختلف الدكتور عبدالمنعم عوض الله استاذ الادارة بتجارة القاهرة مع هذا الرأى ويقول: هناك حالات كثيرة وجدنا فيها شركات التامين تمارس عملها بكفاءة من حيث صرف التعويضات.. ولذلك فإذا كانت هناك من شكوى فى اداء تلك الشركات فالشكوى تنبع من غياب المحترفين عن العمل التامينى فى بعض الشركات .. مع الاشارة الى ان شركات التامين والبنوك مصدر رئيسى لتمويل الحكومة.. فإذا كان هناك عيب فالعيب فى الادارة وليس فى ملكية الحكومة لتلك الشركات.

وعلى اى الاحوال فإذا كان الهدف من الخصخصة رفع كفاءة العمل بتلك الشركات فهذا يتم اما عن طريق التخلص من اصل الشركة واعطائها لاصحابها الجدد الذين يمكن ان يديروها ويحافظوا على اموالها.. او ان يتم ذلك عن طريق تاجيرها للغير واستئجار الادارة المحترفة لها.. كما هو معمول به فى قطاع الفنادق حاليا.. واعتقد ان الحل الثانى افضل لان خصخصة شركات التامين بمعنى بيعها بالكامل لا معنى له خاصة ان القطاع الخاص فى مصر يمتلك اكثر من شركة للتامين.. والافضل ان يتم التعاقد على استئجار الادارة المحترفة لهذه الشركات اسوة بما هو متبع فى الفنادق المصرية وقد اثبتت العملية نجاحها.. خاصة ان شركات التامين الخاصة مشاكلها كثيرة ومعدلات الاداء فيها منخفضة بالقياس بشركات تامين القطاع الحكومي.

ابعدوا الحكومة

■ العالم اليوم: لكن اجراءات اعداد تلك الشركات للبيع تجرى على قدم وساق من خلال تقييمها والتعاقد مع المروجين الدوليين لاتمام تلك العملية بحلول 2001

■ قال الدكتور عبدالمنعم عوض الله: لا مانع من زيادة رؤوس اموال تلك الشركات مع طرح الزيادة للاكتتاب الامر الذى قد يمثل دخول استثمارات جديدة لكن ليس بالتخلص الكامل من هذه الشركات.. وبما لا يسمح بسيطرة القطاع الخاص بالكامل عليها.. ويفضل ألا يتم ذلك فى كل الاحوال من خلال اى مسئول حكومى منعا للوساطة كما يجب الفصل بين الملكية والادارة فى شركات التامين لانه لو تم تمليك تلك الشركات لرجال الاعمال من خلال منحهم وضع المستثمر الرئيسى فلا يخفى على احد انهم بطبيعة الاحوال لهم مصالح فى تلك الشركات وستكون النتيجة الحتمية انهيارها.

مستثمر استراتيجي

الدكتور حامد السايح وزير الاقتصاد الاسبق له ايضا رأى آخر.. ويقول ان وضع وخصوصية شركات التامين يحتم طرحها على المستثمر الاستراتيجى الذى يختلف عن المستثمر العادي.. من حيث كونه ـ اى المستثمر الاستراتيجى ـ يمتلك خبرات فنية متخصصة مطلوبة لادارة شركة متخصصة تعمل فى قطاع نوعى وهو قطاع التامين الذى يختلف بطبيعته عن ادارة شركة ـ منسوجات مثلاً ـ واعتقد ان تجربة المستثمر الرئيسى قد اثبتت نجاحها فى مصر فى ضوء الحدود المتاحة.. وخير دليل على ذلك قطاع البترول الذى تتولى ادارته سبع من كبرى الشركات العالمية المتخصصة فى البترول، ولذلك ارى انه من الافضل ان يطبق نفس الامر فى قطاع التامين الذى يعد فى حاجة الى مستثمر فاهم وواع ولديه الخبرة الفنية بهذا النشاط وليس مجرد مستثمر مشتر فقط لتلك الشركات.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	إسم كاتب المقال :	سامح محروس
الموضوع الفرعى :	فى مصر : التأمين	رقم العدد :	٢٤٩٩
المصدر :	العالم اليوم	تاريخ الصدور :	١٩٩٩/٢/١٥

البرامج أولا

فى النهاية يوضح الدكتور احمد سعد استاذ التمويل والاستثمار بتجارة القاهرة ان النجاح فى خصخصة شركات التامين يرتبط بشكل اساسى بالبرنامج الخاص بتجهيز تلك الشركات قبل طرحها للبيع.. والبرنامج الخاص بادارة الشركة بعد الطرح.. وفى ظل هذين البرنامجين تتفاوت الشركات فيما بينها من حيث الاداء.

واذا تاملنا تجربة الخصخصة المصرية على مدى السنوات الست الماضية نجد ان الشركات التى لم يتم تجهيزها جيدا من خلال تطبيق برنامج المعاش المبكر وتحصيل المديونيات المتعثرة ومعالجة الخلل فى هياكلها التمويلية لم يتحسن اداؤها بعد الخصخصة لوجود عيوب هيكلية يصعب حلها فى الاجل القصير.

وعلى الجانب الاخر هناك شركات تمت معالجة مشاكلها الهيكلية الخاصة بالعمالة ورأس المال. وتم طرحها فى السوق فكان حظها افضل من الاخري.

وقد تم تدارك هذه المشاكل بعد انخفاض اسعار الاسهم نتيجة صعوبة استمرارية تحقيق الارباح التى اظهرتها تلك الشركات فى ميزانياتها طوال السنوات الماضية فكان ذلك مؤشرا لصاحب القرار بضرورة معالجة هذه المشاكل قبل التفكير فى خصخصتها وهو الامر الذى يجب ان تتم مراعاته حاليا. ونحن بصدد تقييم شركات التامين الاربع.

وتجدر الاشارة الى ان تلك الشركات تمتلك اصولا عقارية ضخمة يجب وضعها فى الاعتبار عند التقييم.. اما من خلال فصلها عن قيمة الشركة وطرحها للبيع بشكل مستقل خاصة ان اضافة اسعارها الى اسعار باقى اصول الشركة فانها ستؤدى الى ارتفاع قيمة السهم بالشركة الواحدة، او ان تتم تجزئة اسهم الشركة الى عدد ضخم بحيث يكون السعر فى متناول المستثمر المصري.. حتى لا تتعثر عملية الاكتتاب بتلك الشركات.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	عادل بركات
الموضوع الفرعى :	فى مصر : قطاع التأمين	رقم العـــــدد :	٢٥٤٢
المصـــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـــدور :	١٩٩٩/٦/٨

قبل بيع شركات التأمين

التقييم أولا

مطلوب زيادة رأس المال وتحديث الإدارة مع التدرج فى الخصخصة

الحفاظ على حقوق المواطنين فى وثائق التأمين قبل الطرح

برنامج زمنى بالتنسيق مع البنوك الاستثمارية لبيع الشركات

□ تحقيق ـ عادل بركات:

يجرى حاليا التنسيق بين الحكومة والهيئة العامة للرقابة على التأمين لتقييم شركات التأمين المصرية تمهيدا لبيعها.

ومن جانبها لجأت وزارة الاقتصاد إلى الاستعانة بإحدى المؤسسات الدولية الخاصة فى هذا المجال وبعض البنوك الاستثمارية لوضع برنامج زمنى لبيع هذه الشركات.

ماذا يقول الخبراء؟ وما الخطوة الأولى فى بيع هذه الشركات؟

فى البداية طالب الخبراء بزيادة رأسمال هذه الشركات أولا من خلال تحسين أسلوب الإدارة حتى ينعكس ذلك على القيمة السوقية لها.

كما طالبوا بأن تكون عملية البيع تدريجية وفقا لفترات زمنية مناسبة حتى يكون هناك توازن بين حصة الحكومة والقطاع الخاص لأن هذا المجال التأمينى يحمل بعدا اجتماعيا وهو تغطية المخاطر بجانب البعد الاقتصادى وهذا البعد يعد مهما فى حياة المواطن المصرى خاصة مع بداية تطبيق اتفاقيات التجارة الدولية عام 2005.

أسهم وسندات

الدكتور خيرى سليم نائب رئيس هيئة الرقابة على التأمين يؤكد أن عملية بيع هذه الشركات لا تكون عشوائية بل يجرى اختيار شركات متخصصة وكذا الوقت المناسب لعملية البيع.

وأضاف أن خبراء الجهاز المركزى للمحاسبات يقومون أولا بتقييم هذه الأصول للشركة المراد بيعها سواء كانت من شركات قطاع الأعمال أو القطاع العام ثم تستعين بشركة مالية متخصصة تقوم بمراجعة أعمال التقييم للأصول وكيفية بيعها بالسعر المناسب مشيرا إلى أن معظم أصول شركات التأمين لا تكون عقارات أو أراضى بل تكون أسهما وسندات.

كما سيتم الاستعانة بخبراء متخصصين فيما يتعلق بالتقييمات الناشرة للتأكد من مصداقية التقييم وكذا مراجعة الاحتياطيات بالمقارنة بالمعايير الدولية لضمان كفايتها ومراجعة ترتيبات إعادة التأمين.

المحاسبة العالمية

الدكتور حسين كمال أستاذ المحاسبة بتجارة عين شمس يؤكد أن تقييم أى شركة سواء كانت أشخاصا أو فردية أو أموالا لابد من تقييم الأصول الثابتة والمتداولة لأنها تعكس رأسمال الشركة المباعة ونتيجة الفروق الكبيرة فى عمليات التقييم تظهر فى العقارات لأن هذه العقارات تكون ـ غالبا ـ مشغولة بساكنيها وبالتالى يصعب بيعها وفقا لقيمتها السوقية.

وأضاف أن معظم أصول شركات التأمين تكون فى شكل أسهم أو سندات وهذه يسهل تقييمها وبيعها وفقا لقيمتها الحقيقية وبالنسبة للأراضى الفضاء فقد تكون قيمتها الدفترية منخفضة عن قيمتها الحالية وقت البيع وبالتالى فهذا الفرق يسمى أرباحا للشركة المراد بيعها مشيرا إلى أن عمليات البيع يجب أن تتمشى مع الظروف المحيطة بها وأن كل شركة يجرى تقييمها وفقا للأسعار التى يحددها الاقتصاديون والمحاسبون لتحليل عمليات الرقابة الرقابية القانونية لإعداد خطة مستقبلية وفقا لقواعد المحاسبة العالمية.

الوثيقة التأمينية

أما الدكتور سعد السعيد أستاذ التأمين بتجارة القاهرة فيؤكد أن شركات القطاع العام فى مجال التأمين فى الشرق ومصر والأهلية علاوة على مساهمات الحكومة فى بعض الشركات الخاصة للتأمين.

وأضاف أن أى تفكير فى بيع شركات التأمين الحكومية هو تصرف خاطئ لأن قطاع التأمين ليست له قيمة سوقية لأنه يخدم أهدافا محددة وهذه الشركات ميزانياتها تقديرية لأن الخبير لا يستطيع أن يقيم الوثيقة التأمينية.

وقال إن التفكير فى بيع شركات التأمين الحكومية الكبرى يعد أكبر خطأ ترتكبه الحكومة فى حق أفرادها لأن هذه الشركات ليست استثمارية لكنها تغطى مخاطر مختلفة.. لذا فإن الأسلوب الأمثل لمثل هذه الشركات ليس بيعها وإنما يكون بتغليب صفة القطاع الخاص على هذه الشركات من خلال أسلوب الإدارة.

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	عادل بركة
الموضوع الفرعي :	في مصر : قطاع التأمين	رقم العـــــدد :	٢٥٤٢
المصـــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـــدور :	١٩٩٩/٦/٨

وقال إن تطبيق اتفاقات التجارة الدولية بعد سنوات قليلة يحتم على الحكومة ليس بيع هذه الشركات أو خصخصتها إنما يكون بإعادة النظر في ضرورة تطوير جميع العاملين في هذه الشركات وإعدادهم بأسلوب علمي حتى يستطيعوا الدخول في المنافسة العالمية مؤكدا أن مفهوم التأمين مازال غير واضح في أذهان الكثير من المواطنين وأيضا بالنسبة للعاملين في هذه الشركات.

وطالب أستاذ التأمين بأن تكون عمليات الخصخصة على مراحل أو بأسلوب تدريجي وليكن كل 5 سنوات يجري بيع 10٪ من الأصول بحيث تؤول ملكية هذه الشركات إلى القطاع الخاص بعد فترة زمنية تكون كافية لإدارتها بواسطة كفاءات وكوادر فنية وفقا للنظم الحالية المتداولة وحتى يكون هناك ضمان كاف لرد قيمة وثائق التأمين لأن مسئولية الدولة هي الحفاظ على حقوق مواطنيها. وفي الإطار نفسه يؤكد ذلك الدكتور حمدي عبد العظيم مدير مركز الدراسات المالية والاقتصادية بأكاديمية السادات للعلوم الإدارية حيث يطالب الحكومة بالحرص الشديد على بقائها في هذا المجال لأن هذه الشركات تؤدي دورا اجتماعيا واقتصاديا من خلال وثائق التأمين على حياة المواطنين ومنشآتهم الاستثمارية علاوة على دورها الواضح في مجال استثمار هذه الأموال.

وأكد أن العبرة لهذه الشركات ليست بالخصخصة أو بيع هذه الشركات إنما تكون بالإدارة الجيدة القائمة على أساس علمي وأن يكون لديها الأسلوب التكنولوجي الحديث الذي يعكس آثارا إيجابية.

وطالب الهيئة العامة للرقابة على التأمين بوضع ضوابط على عدم المضاربة بأسهم التأمين في البورصة وعمليات التسويق وأن يكون التقييم بناء على الموجودات والموارد المجمعة وأن تطرح أسهم هذه الشركات وفقا للقانون 95 لسنة 92 في البورصة الذي ينص على عدم بيع الأسهم لمحتكر واحد وأن يتم البيع بمقتضى توسيع قاعدة الملكية التي تحدد فيها قيمة السهم الواحد بحيث لا يشتري الشخص الواحد أكثر من 10٪ من هذه الأسهم وأن تلغى جميع الاستثناءات وطالب أيضا أن تكون هناك ضوابط في البيع للأجانب لأنهم يحولون أرباحهم للخارج علاوة على الخدع الاقتصادية التي يديرونها خاصة عندما يقبلون فجأة على بيع أسهمهم في البورصة.

كما طالب قبل عملية البيع بزيادة رأسمال هذه الشركات من خلال إدخال القطاع الخاص في حصتها وليس عن طريق بيع الأسهم الثابتة حتى تحتفظ الحكومة بالأغلبية من الأسهم ثم تلجأ إلى بيع هذه الأسهم تدريجيا حتى يمكن استيعاب القيمة المطلوبة وفقا لحركة البورصة وهذا من شأنه أن يحدث توازنا بين المال العام والخاص لأن المنافسة في مجال التأمين ستكون قوية مع بداية عام 2005.

الموضوع الرئيسى : الخصخصة
الموضوع الفرعى : فى مصر : قطاع التأمين
المصدر : العالم اليوم
اسم كاتب المقال : فاتن الخولى
رقم العدد : ٢٥٤٧
تاريخ الصدور : ١٩٩٩/٦/١٤

ومازلنا نسأل: نفتح الباب ام نغلقه امام رأس المال الأجنبى فى سوق التامين المصرى؟ سمح القانون الجديد بإنشاء شركات تامين أجنبية بنسبة 100% فى الوقت الذى تقوم فيه الحكومة باعداد دراساتها مع المؤسسات الدولية وخصخصة الشركات العامة.. نربط بذلك الأوضاع الحالية لسوق التامين الذى يشهد منافسة بين الشركات العامة والخاصة بدرجة وصلت إلى حرق الاسعار وعجز بعضها من تسويق منتجاتها وخدماتها التامينية.

ادى كل هذا إلى مطالبة بعض مسئولى الشركات بتاجيل انشاء شركات اجنبية والبدء بدخول رأس المال الأجنبى فى خصخصة الشركات العامة.. القضية تطرحها «العالم اليوم الأسبوعى» من خلال الآراء المختلفة لمسئولى الشركات وخبراء سوق التامين.

فاتن الخولى

بين رأس المال الأجنبى والخصخصة

شركات التأمين فى مأزق!

يحذر فتحى يوسف رئيس مجلس إدارة شركة الدلتا للتامين، من دخول تلك الشركات فى سوق يتنافس فيه بالفعل شركات القطاع العام باحجامها الكبيرة وامكانياتها الضخمة الموروثة منذ كانت هى وحدها المسيطرة على السوق، مع الشركات المصرية الناشئة التى بدأت نشاطها مع بداية تطبيق سياسة الانفتاح فى الثمانينات فى ظروف لا تتكافأ فيها فرص الفريقين الامر الذى ادى إلى الاضرار بسوق التامين المصرى حيث تدنت اسعاره ومن ثم تدنت الخدمة التى تقدم إلى حملة الوثائق لان كلا العنصرين «الاسعار والخدمة» يرتبطا بالآخر باعتبار ان التعويضات وهى «الخدمة» تسدد من الاقساط المحصلة.

ويتساءل: هل هناك فى ظل هذا المناخ مجال يقال فيه املاً للشركات الاجنبية العملاقة التى تسعى لممارسة نشاطها التنافسى فى مصر لاسيما وانها لن تمثل اى اضافة فنية إلى الاقتصاد المصرى بزعم استحداث انواع جديدة من التغطيات التامينية فى السوق المصرى ذلك ان فروع التامين المختلفة القديم منها والحديث لا يقوم أى منها فى أى بلد من العالم إلا إذا توافر فيها شرطان اساسيان، الأول: هو الطلب على هذا النوع باعداد كبيرة والثانى: امكانية توزيع المخاطر وهو ما يعرف باعادة التامين كذلك فإن القدرة الاستيعابية لسوق التامين المصرى لاتزال فيها مساحة كبيرة غير مستغلة وذلك شبيه بمصنع انتاجه يزيد على احتياجات السوق فيسعى إلى زيادة خطوطه الانتاجية والنتيجة الحتمية لذلك هى خسارة محققة.

ويرى فتحى يوسف ان خصخصة الشركات العامة هى البديل الأمثل لفكرة السماح بانشاء شركات اجنبية جديدة، وعلى الشركات الراغبة فى ممارسة النشاط التامينى فى مصر ان تتقدم لشراء حصص فى تلك الشركات العامة حتى ولو وصلت مشاركتها إلى الحد الذى يسمح بها بامتلاك غالبية الاسهم وفقاً للاوضاع التى رسمها قانون التامين فى التعديلات التى ادخلت عليه مؤخراً، ولا خوف بعد ذلك وإلى ان يتوازن سوق التامين فى مصر ان يستقبل الشركات الاجنبية لا باعتبارها اضافة جديدة وانما باعتبارها ضرورة فى ضوء تحرير الاسواق والعولمة المفروضة.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	فاتن الخولى
الموضوع الفرعى :	فى مصر : قطاع التامين	رقم العـــــدد :	٢٥٤٧
المصـــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/٦/١٤

فتحى يوسف: الأوضاع لاتدعونا حاليا للترحيب بالشركات الأجنبية

محمد أبو اليزيد: آثار سلبية لدخول الشركات السوق المصرى

سمير متولى: المنافسة قادمة ولابد من الاستعداد لها

آثار سلبية

وفى الوقت الذى يرحب فيه محمد الطير رئيس مجلس إدارة مصر للتامين بالمنافسة باعتبارها احدى الاسماء المهمة لتطوير المنتج التامينى ورفع اداء وكفاءة شركات التامين يرى ان يتم السماح بدخول راس المال الاجنبى شريطة ان يتملك حصصا فى شركات القطاع العام أو يقوم بشراء الشركات ذاتها كخطوة أولى قبل السماح له بإنشاء شركات اجنبية خالصة، لتحقق هدف الدولة فى خصخصة شركات التامين مع رفع الاداء والاستفادة بالخبرة الاجنبية.

ويؤكد محمد أبو اليزيد رئيس شركة التامين الاهلية ان دخول الشركات الاجنبية يؤثر سلبيا على وضع الشركات التامين العاملة فى السوق المصرى يجب ان يتم تاجيل هذه الخطوة وان يتم الاكتفاء بدخولها كشريك فى شركات التامين الحالية كمساهمة بحصص من راس المال، ويشير إلى ان السوق التامينى فى مصر متطور بالدرجة التى لا تقل عن الخبرة الاجنبية ولديه الكوادر التامينية المدربة على مستوى عال.

ويشير سمير متولى رئيس شركة المهندس للتامين، ان دخول السوق المصرى اتفاقية الجات عام 2003 يفرض التزامات على الحكومة بالسماح بدخول رؤوس الاموال والشركات الاجنبية سواء عن طريق فروع أو مكاتب تمثل لها فى السوق المصرى، ويقول إن دخول الشركات الاجنبية سوف يطرح منتجات تامينية متطورة وجديدة فهناك العديد من الاحتياجات التامينية الجديدة لا تجد لها صدى لدى شركات التامين المصرية سواء القطاع العام أو الخاص، ولكن تجد من يمارسها من الشركات الاجنبية.

المنافسه الاجنبية

ويدعو متولى الشركات المصرية إلى الاهتمام بتنمية كوادرها التامينية وان تلقى اهتماماً بإدارات البحث والتطوير داخل هذه الشركات حتى تكون على المستوى المطلوب لمواجهة المنافسة الاجنبية ولا ننتظر حتى نفاجأ عام 2003 بمنافسة أجنبية شرسة تؤثر سلبا على اوضاع الشركات العاملة داخل سوق التامين المصرى.

وعلى العكس من ذلك يؤكد د. ابراهيم مرجان استاذ التامين بجامعة القاهرة ومستشار قطاع التامين بوزارة الاقتصاد ان قفل السوق المصرى امام الشركات الاجنبية يحقق مصلحة شركات التامين المصرية فقط دون مصلحة الدولة ومصلحة المؤمن عليهم، حيث يحول ذلك دون دخول نمط جديد وتغطيات مستحدثة من التامين باسعار اقل ويؤثر بدوره على مدى اقبال الجمهور المصرى على التامين مما يؤدى بدوره إلى انخفاض معدل الادخار والاستثمار.

ويشير إلى تجربة البنوك فى هذا المجال فيرى ان فتح السوق للبنوك الاجنبية قد حقق اهدافا مهمة الاول تخفيف عبء العمالة عن البنوك العامة.. والثانى: تقديم اساليب ادارية جديدة ومتطورة إلى السوق.. والثالث: اجبار البنوك العامة على رفع مستوى كفاءة موظفيها ويقول إن امساك العصا من الوسط لن يفيد السوق المصرى فلا يكفى ان نغير القانون ليعطى حق الملكية للاجانب استعداداً لدخول الجات ثم نضع قيودا ترجعنا خطوات للوراء ومن هنا تكون سياسة الباب المفتوح افضل سياسة تحقق مصلحة الاطراف الثلاثة تحسين الخدمة للمواطنين، و تشجيع الادخار والاستثمار لمصلحة الدولة والارتقاء بكفاءة قطاع التامين لمصلحة الشركات.

وعن الفرق بين ما تقدمه شركات التامين المصرية والاجنبية يقول على بدوى رئيس قطاع شركة الشرق للتامين ان الانفتاح على السوق الاجنبى ليس حديث العهد بشركات التامين فتاريخ التامين يؤكد انه فى فترة الخمسينيات والاربعينيات كان الاجانب يمتلكون شركات التامين المصرية حتى عام 1957 ومن هذا التاريخ حتى الآن استطاع قطاع التامين ان يمثل أقوى وأعرق القطاعات الاقتصادية.. ويبرر عدم التخوف من دخول راس المال الاجنبى بقوله إن التامين صناعة عالمية وليس هناك فروق جوهرية بين وثيقة التامين المصرية والعالمية فوثيقة التامين المصرية تتطابق مع مثيلاتها الاجنبية وليس هناك من جديد يمكن ان تقدمه الشركات الغربية.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	محمد ابراهيم
الموضوع الفرعى :	فى مصر : قطاع التأمين	رقم العــــدد :	٢٥٧٠
المصـــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/٧/١١

القطاع الخاص يدخل كمستثمر فى «مصر» و«الشرق»

و«الأهلية» و«المصرية لإعادة التأمين»

قطار خصخصة شركات التأمين تجاوز محطة اللاعودة

د. مصطفى مظهر: الإسراع بهذه الخطوة يحقق فائدة كبيرة للاقتصاد الوطنى

محمد الطير: حصول الشركات الأربع على درجة تصنيف متقدمة يزيد ثقة المستثمرين فيها عند طرحها للبيع

د. عادل حتى: بيع شركات التأمين للمستثمرين الوطنيين أفضل بالنظر لعددها المحدود

تحقيق ـ محمد إبراهيم:

الموضوع الرئيسى : الخصخصة — اسم كاتب المقال : محمد ابراهيم

الموضوع الفرعى : فى مصر : قطاع التأمين — رقم العـــدد : ٢٥٧٠

المصـــدر : العالم اليوم — تاريخ الصـدور : ١٩٩٩/٧/١١

تبحث الحكومة سبل خصخصة شركات التامين العامة الاربع ضمن خطتها فى برنامج الإصلاح الاقتصادى بهدف الارتقاء بمستوى أداء الخدمات فى الشركات ودعم قدراتها على المنافسة فى ظل المتغيرات العالمية وحرية التجارة والخدمات.

رجال الاقتصاد وخبراء وأساتذة التامين اتفقوا على أهمية الإسراع بخصخصة شركات التامين وتحرير إدارتها من القيود الحكومية وإدخال التكنولوجيا فى إدارتها كى تستطيع التعايش والمنافسة فى ظل تحرير الخدمات ومنافسة الشركات التابعة للقطاع الخاص وكذلك الشركات العالمية.

وأوضحوا أن الخصخصة لم تعد خيارا وهو ما يستوجب بحث كيفية تطبيقها لتطوير هذه الصناعة الحيوية كى تزيد إسهاماتها فى زيادة معدلات الادخار والوصول بمعدلات النمو إلى الأرقام المستهدفة.

ويؤكد خبراء التامين أن هناك إجراءات اتخذتها الحكومة بالفعل فى سبيل خصخصة شركات التامين العامة الاربع - مصر للتامين والشرق للتامين والتامين الأهلية والشركة المصرية لإعادة التامين - حيث صدرت التشريعات التى تسمح للقطاع الخاص بالدخول فى شركات التامين العامة.

وفيما يلى نستعرض آراء ووجهات نظر أساتذة وخبراء التامين حول صور الخصخصة لهذه الشركات وإجراءاتها لاسيما وأن هذا القطاع يتميز بخصوصية لاختلافه مع الشركات الأخرى وكذلك لتاثير هذه الشركات الكبير فى الاقتصاد المصرى ككل.

ويطرح الخبراء مشكلات بيع شركات التامين وسبل حلها خاصة العقارات والعمالة الزائدة والمنافسة الضارة.

تعديلات تشريعية

فى البداية يؤكد مصدر مسئول فى وزارة الاقتصاد أن الحكومة بدأت بالفعل عملية خصخصة شركات التامين العامة الاربع إذ إن عملية البيع فى البورصة أو بغيرها من صور البيع أو إجراءات توسيع قاعدة الملكية تسبقها عدة إجراءات منها تهيئة المناخ العام وإعداد الرأى العام باستخدام وسائل الإعلام والنشر المختلفة وكذلك تعديل التشريعات القانونية وهو ما تم تنفيذه بالفعل حيث إن البدء فى خصخصة شركات التامين تم التمهيد له وإعداد الرأى العام لتقبل دخول القطاع الخاص إلى هذا المجال بالإضافة إلى أن الحكومة انتهت من إجراء تعديلات تشريعية على قانون التامين بحيث يسمح التعديل بدخول القطاع الخاص كمستثمر فى شركات التامين التابعة للقطاع العام.

خبرات فنية

وأشار إلى أن صدور قرار وزير الاقتصاد بتعيين 8 خبراء بمجالس إدارات شركات التامين العامة الاربع بواقع خبيرين لكل شركة ما هو إلا خطوة على طريق خصخصة هذه الشركات حيث يستهدف القرار الارتقاء بمستوى الشركات وتطويرها بعد دعم مجالس إداراتها بالخبرات الفنية والكوادر الاكاديمية المؤهلة موضحا أن الفترة المقبلة ستتضمن إعادة هيكلة للشركات الاربع بما يزيد من كفاءتها وقدراتها على تقديم الخدمات التامينية وكذلك زيادة قدرتها على المنافسة فى ظل العولمة وتحرير مجالات التجارة والخدمات مما يتطلب وجود شركات على مستوى عال من التقدم تستطيع المحافظة على عملائها وأرباحها والمنافسة فى ظل السوق المفتوح مع شركات القطاع الخاص المصرى وكذلك الشركات الاجنبية.

وأضاف المصدر أن الخصخصة تستهدف الارتقاء بمستوى صناعة التامين وتحرير مجالس إداراتها من القيود الحكومية بهدف تعظيم أدائها وزيادة معدلات الادخار لتوفير السيولة اللازمة للمشروعات وعمليات التنمية وللوصول بمعدلات النمو إلى 7٪ وفقا لما هو مخطط له، مشيرا إلى أن الشركات حصلت على مراكز متقدمة من مؤسسة A.M.Best الدولية المتخصصة فى مجال التقييم بما يؤهلها للخصخصة حيث يعد حصولها على شهادات تصنيف متميزة خطوة مهمة على طريق خصخصتها ويساعد على الإسراع بعملية بيعها فى البورصة أو لمستثمر استراتيجى.

ويوضح الدكتور مصطفى مظهر خبير التامين الاستشارى والأستاذ بكلية التجارة جامعة المنوفية أهمية الإسراع بخصخصة شركات التامين لما لها من فائدة كبيرة على الاقتصاد المصرى ككل مشيرا إلى أن نظام الخصخصة فى شركات التامين يجب أن يكون متميزا لما لهذه الصناعة من خصوصية ومن تاثير قوى على الاقتصاد القومى.

مستثمر رئيسى

ويقترح أن يكون المستثمر الرئيسى فى هذه الشركات من أصحاب الخبرات وله الدراية الكاملة بقواعد هذه الصناعة وبما لا يسمح بأية اهتزازات قد تترتب على تحول ملكية شركات التامين من القطاع العام إلى الخاص مشيرا إلى أهمية قرار وزير الاقتصاد بشأن تعيين 8 من أساتذة الجامعات وخبراء التامين فى مجالس إدارات الشركات العامة الأربع وهو القرار الذى يؤكد قدرة أساتذة الجامعات المصرية فى الإدارة الفاعلة لمختلف أنواع النشاط الاقتصادى فى مصر.

ويشير إلى أهمية الدفع بأساتذة الجامعة فى مجالس إدارات الشركات لتاكيد عملية بدء خصخصتها وإن كان قد تأخر بعض الوقت منذ صدور القرار الخاص بالسماح للقطاع الخاص بالمساهمة فى الشركات المملوكة بالكامل للدولة وفقا للقانون 155 لسنة 98 والقانون 156 لسنة 98 موضحا أن خصخصة شركات التامين لا يستلزم بالضرورة أن تسبقها عمليات تصنيف أو تقييم.. إذ إن هذه العمليات سوف تتم من جانب المستثمرين الجدد قبل إقدامهم على الشراء، من ثم لا داعى لتحميل ميزانيات هذه الشركات بأعباء كبيرة بالعملات الصعبة لأنها لن تفيد كثيرا عند اتخاذ المستثمر لقراره بالشراء.

ويستطرد الدكتور مصطفى مظهر أن الادعاء بأن أساتذة التامين بعيدون عن الجانب التطبيقى فى غير محله ويرد عليه قرار وزير الاقتصاد، ومن المؤكد أن وجود هذه العناصر داخل مجالس إدارات الشركات والتى تسيطر على 85٪ من حجم سوق التامين فى مصر سيزيد من فاعلية اتخاذ القرارات لأنها ستصدر بتوافق الخبرات التطبيقية والاكاديمية وسوف تتسم بالطابع العلمى المحايد بعيدا عن القرارات الفجائية أو العشوائية والدخول بخطى سريعة ومدروسة نحو خصخصة هذا القطاع، مشيرا إلى أن الخصخصة وتحرير إدارات الشركات سيزيد من المنافسة فيما بينها وهو ما يعتبر أحد الأسس الرئيسية فى مجال العمل التامينى بشرط ألا تكون المنافسة من النوع القاتل الذى لا يعتمد على الأسس الفنية والمعايير عند إعطاء الأسعار وهو ما يضر بالصناعة ككل.

وأضاف أنه مع خصخصة التامين وتحرير الخدمات يزيد دور الدولة فى الإشراف والرقابة حيث تزيد مسئوليات وزارة الاقتصاد فى الرقابة والإشراف على القطاع وهو الدور الذى يزيد مع التحرر الاقتصادى ويتطلب إعادة النظر فى قواعد الرقابة ودور الأجهزة الرقابية مثل هيئة الرقابة على التامين بما يمكنها من متابعة نشاط الشركات.

ويؤكد الدكتور سامى نجيب خبير التامين أن الخصخصة أو العولمة أصبحت مسائل حتمية ليست محلا للنقاش وبالتالى علينا إعداد أنفسنا للتعامل مع هذه المتغيرات لاسيما فيما يتعلق بإعادة هيكلة شركات التامين العامة والتخلص من العمالة الزائدة أسوة بما حدث فى المصانع عن طريق نظام المعاش المبكر، وتطوير أداء الشركات مشيرا إلى أن شركات التامين العامة تعانى من نفس مشاكل شركات قطاع الأعمال خاصة فيما يتعلق بارتفاع حجم العمالة الزائدة عن الاحتياجات الفعلية مما يوجد أعباء إضافية على الشركات وعدم تمكنها من إعطاء العمال الأجور المناسبة بما يلائم قدراتهم وجهودهم وهو ما ينعكس على أدائهم.

د. سامى نجيب:

لابد من حل مشكلات الأصول العقارية وخفض المصاريف الإدارية والعمالة أولا

الموضوع الرئيسي : الخصخصة — اسم كاتب المقال : محمد ابراهيم
الموضوع الفرعي : فى مصر : قطاع التأمين — رقم العدد : ٢٥٧٠
المصدر : العالم اليوم — تاريخ الصدور : ١٩٩٩/٧/١١

إعادة الهيكلة

ويوضح أن من بين المشاكل التى يجب علاجها قبل خصخصة شركات التامين العامة العقارات التى تمتلكها والشقق الموجودة فى وسط المدينة والتى ستستغرق فترات طويلة حتى الانتهاء من بيعها، وكذلك خفض المصاريف الإدارية والتى تصل إلى 38٪ من إجمالى الاقساط فى بعض الشركات فضلا عن العمولات والتحميلات الاخرى مما يستوجب إعادة النظر فى جميع هذه الأمور مشيرا إلى أن لدينا خبرات كبيرة فى مجال الخصخصة ينبغى الاستفادة منها فى تطوير الشركات وتحويلها من الخسائر إلى الارباح وتقوية مراكزها المالية ثم تاتى بعد ذلك عمليات خصخصتها.

ويشير الدكتور سامى لجيب إلى أن التشريعات الحالية تمكن المستثمرين الاجانب من تملك شركات التامين بالكامل وبنسبة لا تزيد على 10٪ للافراد الوطنيين والاجانب فى شركات التامين وإعادة التامين ولا تعد القيود على استثمار فرد بنسبة كبيرة تزيد على 10٪ فى اسهم الشركة حائلا أمام تملك القطاع الخاص لها موضحا أن الخصخصة تستهدف تحرير إدارات الشركات من الإدارة الحكومية السيئة ودخول القطاع الخاص لإحداث المنافسة لصالح الصناعة ككل والمؤمنين بشكل خاص حيث تم إطلاق قوى السوق لتعمل بحرية وفقا لآليات العرض والطلب وحرية التسعير كما تلغى العولمة التمييز بين كل ما هو وطنى أو أجنبى.

ويضيف أن دخول القطاع الخاص جنبا إلى جنب مع شركات القطاع العام أدى إلى المنافسة وتخفيض أسعار الاقساط ويتبقى على شركات التامين العامة إعادة هيكلة نفسها وترشيد العمالة للبدء فى إجراءات خصخصتها والتى لم تعد محلا للنقاش أو البحث مما يستوجب الإسراع فى البدء فى هذه الإجراءات حتى تتمكن من المنافسة والتواجد على الخريطة المحلية والعالمية.

ويشير الدكتور إبراهيم مرجان أستاذ التامين بجامعة القاهرة والمستشار السابق لوزير الاقتصاد إلى أن الحديث عن الخصخصة مازال حتى الآن مجرد آمالا او طموحات، غير أنه لم يتم تنفيذ أى شىء فعلى فى سبيل تحقيق ذلك حيث ظهرت اتجاهات متعددة بشأن طريقة خصخصتها، ويرى البعض عرض الشركات على بنوك استثمار عالمية لتدلى برايها حول تقييم شركات التامين لاسيما أن التقييم يختلف وفقا للنظام المحاسبى عن الاسعار الحقيقية - السوقية - وهو ما يشكل صعوبة حقيقية عند بيعها. كما أن هناك مشكلات أخرى إلى جانب عمليات التقييم حول كيفية البيع وما إذا كان سيتم خصخصة الشركة باكملها أم نسبة منها 50 أو 10٪ مثلا.

تكنولوجيا الإدارة

ويوضح أهمية الخصخصة لتوسيع قاعدة الملكية وتطوير الإدارة واستخدام تكنولوجيا متطورة فيها تقوم على فكر جديد يتناسب مع طبيعة المرحلة الراهنة من تحرير الخدمة وفتح المجال أمام الشريك الاجنبى والذى يمكن أن تصل قيمة مساهماته إلى 100٪ من راسمالها، ويهدف كل ذلك إلى تطوير القطاع ليعمل بفكر جديد وتكنولوجيا متطورة أملا فى زيادة الادخار وفقا لاستراتيجية ثابتة واضحة المعالم مشيرا إلى أن الخصخصة وتحرير قطاع التامين يوجد منافسة حرة بين الشركات وهو أمر لم يتعود عليه القطاع لفترة طويلة مما أسفر عن ممارسات ضارة عند بدء المنافسة فيما بينها وعمدت بعض الشركات إلى خفض الاقساط لدرجة جعلت بعضها غير قادر على دفع التعويضات مما يهدد بسحب تراخيص الشركات وإفلاسها، وهو ما يستوجب زيادة دور هيئة الإشراف والرقابة على التامين فى المرحلة القادمة وإيجاد الآليات التى من شانها توفير المناخ الملائم للعمل والمنافسة المشروعة والمطلوبة لتطوير اداء الشركات وتحسين كفاءتها وقدراتها.

إجراءات متتابعة

ويستطرد الدكتور إبراهيم مرجان أن عملية التحول من القطاع العام إلى الخاص تشمل عددا من الإجراءات المتتابعة حتى تتم عملية التحول وتبدأ بالتجهيز والإعداد وإعادة هيكلة الشركات مع فتح باب المنافسة المشروعة مع زيادة دور الجهة الرقابية والتدخل السريع عند اللزوم وعندما تتحول المنافسة إلى منافسة ضارة وهو ما يتطلب وضع الضوابط وقواعد التعامل لمصلحة المستامنين والاقتصاد القومى بشكل عام، موضحا أن التدرج مسالة ضرورية عند خصخصة قطاع التامين لاسيما وأننا حديثى العهد فى خصخصة هذا القطاع كما أن الخصخصة يجب أن تبدأ بالإدارة أولا مع تقليص الاعباء على الشركات لتكون أكثر قدرة على الإنتاج والمنافسة وأن تتم عملية البيع حسب حالة السوق وأوضاع الشركة ذاتها بحيث تختلف طريقة البيع من شركة لاخرى حسب كل حالة.

ويقول محمد الطير رئيس مجلس إدارة شركة مصر للتأمين إن قرار خصخصة شركات التامين العامة قرار حكومى 100٪ وأنها هى المسئولة عن تحديد توقيتها وشكل الخصخصة موضحا أن الخصخصة يمكن أن تتم بالعديد من الصور حيث يمكن خصخصة شركات التامين العامة عن طريق طرح شريحة منها للمستثمرين فى بورصة الأوراق المالية أو لمستثمر استراتيجى.

ويشير إلى أن المستثمرين من جميع دول العالم سيقبلون على شراء أسهم شركات التامين العامة المصرية الاربع فى حالة طرحها للبيع باعتبار أنها شركات ناجحة سواء تم البيع فى البورصة أو لمستثمر رئيسى.

وإن كان القانون ينص على عدم جواز تملك المستثمر الاجنبى لاكثر من 10٪ إلا بموافقة رئيس مجلس الوزراء فإن ذلك لا يمنع من قيام عدد من المستثمرين الوطنيين أو العرب أو الاجانب بتملك جميع أسهم الشركة بما لا يزيد على 10٪ لكل منهم.

ويؤكد محمد الطير أهمية حصول شركات التامين العامة الاربع على درجة تصنيف متقدمة من مؤسسة A.M.Best المتخصصة فى مجال تصنيف الشركات باعتبار أن الشهادة عالمية وصادرة من جهة عالمية متخصصة لها مصداقية كبيرة بما يضمن للمستثمر حقوقه عند طرح الشركة للبيع حيث تعد الشهادة الدولية بمثابة توثيق لقدرات الشركة المالية حيث تعبر الميزانية عن المركز القوى للشركة لاسيما أنه لا توجد وسيلة علمية سوى التقييم للتعبير عن الشركة وعن مستوى قوة مركزها المالى.

ويضيف أن القول بعدم أهمية التقييم فى غير محله لأن التصنيف يتم بناء على ميزانيات الشركة وبياناتها والذى يعبر عن قوتها ولاشك أن لهذه البيانات والارقام دلالتها فكل شركة معرضة للربح أو الخسارة ولكن إذا كانت بياناتها وميزانياتها قوية فإن المؤشرات تكون جيدة والتوقعات تكون إيجابية لأنه حتى لو تاثرت الشركة باى حادث طارىء فإن أثره سيكون محدودا عليها على اعتبار أن مركزها المالى قوى بعكس الشركات الضعيفة والتى يمكن أن تتعرض لخسائر كبيرة فى حالة تعرضها لاى طارىء.

قدرات شرائية

ويقول الدكتور عادل عز وزير الدولة للبحث العلمى الاسبق وخبير التامين ورئيس مجلس إدارة شركة مصر للاستثمار السياحى والعقارى إن عملية بيع اية شركة من شركات التامين العامة سيتم بكل سهولة بمجرد الإعلان عنها لوجود سوق كبيرة أمام اية شركة تامين أو بنك لاسيما وأن عدد شركات التامين العاملة لا يزال محدودا بالنظر إلى عدد السكان وبالمقارنة باية دولة أخرى.

وقال إننى على ثقة من وجود قدرات شرائية كبيرة داخل مصر لشراء أسهم شركات التامين ويوجد العديد من المستثمرين المصريين الذين سيرحبون بطرح شركات التامين ويقومون بالشراء فيها وهو ما لا يجعلنا فى حاجة لدخول المستثمرين الأجانب مشيرا إلى أن الخصخصة تعنى نقل الملكية وكلما كان المصريون يمتلكون اقتصادهم يكون ذلك افضل.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	محمد ابراهيم
الموضوع الفرعى :	فى مصر : قطاع التأمين	رقم العـــــــدد :	٢٥٧٠
المصـــــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـــدور :	١٩٩٩/٧/١١

د. إبراهيم مرجان:

الخصخصة مازالت مجرد طموحات ولم يتم البدء فيها بشكل فعلى

ويشير إلى أن الاستثمار فى شراء أسهم شركات قائمة لا يعتبر استثمارا حقيقيا حيث يتركز الاستثمار الحقيقى فى إنشاء شركات جديدة وهو ما يجعلنا نحرص على أن يكون البيع فى شركات التامين للمصريين فيما نشجع المستثمرين الاجانب على الدخول فى مشروعات إنتاجية جديدة تضيف إلى الاقتصاد الوطنى وهيكل الإنتاج المحلى الكثير وتزيد صادراتنا وتستفيد خلالها من خبراتهم والتكنولوجيا المتطورة.

وحول أهمية حصول الشركات المصرية العامة التى تعمل فى مجال التامين على درجة تصنيف متقدمة من مؤسسات دولية متخصصة يرفض الدكتور عادل عز وجهة النظر التى طرحها محمد الطير بشأن أهمية الحصول على هذه الشهادات وتاثيرها الإيجابى على شركات التأمين الوطنية وتسهيل خصخصتها وقال إن مصر تزخر بأبنائها من العلماء والخبراء المتخصصين فى جميع المجالات ومن بينها قطاع التامين حيث يوجد العديد من الكفاءات والخبرات داخل الجامعة وداخل شركات التامين نفسها وكان يمكن استغلالهم فى عمليات التقييم والترتيب وفقا للأساليب العلمية العالمية موضحا أن الشركات كانت ليست فى حاجة إلى إحدى الشركات الدولية المتخصصة فى مجال التقييم أو الخبراء الاجانب وهو ما يعنى مزيدا من الضغط على الدولار خاصة أننا نمتلك البديل المحلى الكفء وأن الاعتماد على الشركات الاجنبية يزيد من الواردات غير المتطورة ونحن لا نقبل استيراد منتج له مثيل محلى على نفس درجة الكفاءة والجودة.

وأضاف أن مصلحة الشركات لن تكون فى بيعها بالكامل لمستثمر أجنبى وإذا كنا فى مرحلة انفتاح على العالم ونقبل مشاركة الأجانب حتى ولو تجاوزت نسبة ملكيتهم 50٪ فإننا لابد وأن نحرص على دخول القطاع الخاص الوطنى بأكبر قدر ممكن لانه ليس من المطلوب أن تكون هناك سيطرة أجنبية على كل مناحى الاقتصاد المصرى وعلينا ألا نعتقد أن التحرير والخصخصة يعنيان نقل الملكية للأجانب وأن معناها نقل الملكية من القطاع العام إلى القطاع الخاص من المستثمرين ورجال الاعمال المصريين.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	سامح محروس
الموضوع الفرعى :	فى مصر : قطاع التامين	رقم العـــــدد :	
المصـــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/٨/٢٢

مستثمر رئيسى.. أم اكتتاب عام.. أم زيادة رأس المال؟

الخبراء يختلفون حول أنسب أساليب خصخصة شركات التأمين

اختلف الخبراء حول الطريقة المثلى للبدء فى خصخصة شركات التامين العامة بما يحقق تعظيم الفائدة للحكومة والافراد ويضمن سلامة الاداء الاقتصادى واستمرار الخدمة التأمينية على النحو المأمول.

فقد اقترح البعض البيع لمستثمر رئيسى باعتباره قادرا على تطوير الادارة وفضل البعض الاكتتاب العام باعتباره يوسع قاعدة الملكية بينما فضل آخرون زيادة رأس المال مع الابقاء على نسبة من الملكية الحكومية وحذر الخبراء من التعجل فى تقييم اصول هذه الشركات بما يؤدى إلى ابخاس قيمتها وطالبوا بدراسة القضية بشكل واف.

فى البداية يرى الدكتور أحمد سعد «استاذ التمويل والاستثمار بتجارة القاهرة وأحد خبراء سوق المال» أن هناك أكثر من طريقة مطروحة لخصخصة شركات التامين

الاجماع على ضرورة الدراسة الوافية والتقييم العادل

□ كتب ـ سامح محروس:

الأولى: بيع حصة لمستثمر رئيسى .. وهو غالبا ما يكون ممثلا فى احدى الشركات الاجنبية أو العربية .. ويتميز هذا الأمر بأنه فى هذه الحالة سيكون هناك تنويع فى مجموعة وثائق التامين المطروحة للعملاء .. والتى ستشهد اشكالا ومجالات جديدة مثل تامين الطرق، تامين السفريات الخاصة .. وغيرها وهى تعد كلها مواصفات جديدة للوثائق الحالية .. الأمر الذى من شأنه زيادة تنوع المنتج المطروح .. بالاضافة إلى التطوير الادارى الذى ستشهده الشركة .. والتطوير التكنولوجيا الذى سيصاحب تقديم الخدمة وتبسيط اجراءات التعامل مع الجمهور..

الثانية: إن يتم البيع للجمهور .. وهذا الأمر يتميز أنه سيحقق دخلا للحكومة .. ولكنه لن يوفر الخبرات المطلوبة لتطوير الاداء وتحسين الخدمة.

الثالثة: إن تتم زيادة رأس مال الشركة وليكن بنسبة 30٪ كحد ادنى حتى يمكن طرحها فى البورصة.

وفى هذه الحالة ستقتصر الاستفادة على شركة التأمين فقط من الزيادة النقدية فى رؤوس اموالها .. حيث ستستخدم هذه الزيادة فى تحسين ادائها وتطويره .. فاذا كان البيع هنا سيتم لمستثمر استراتيجى متخصص فى هذا المجال فسيؤدى ذلك على تحقيق المنافع السابقة والمتمثلة فى توفير السيولة اللازمة لتطوير الشركة .. بالاضافة إلى توفير الخبرة المطلوبة .. أما إذا كان البيع سيتم للجمهور فقط فالشركة وحدها هى التى تستفيد من الزيادة النقدية.

ويستطرد الدكتور أحمد سعد قائلا: أعتقد أن الاسلوب الامثل لخصخصة الشركات المصرية هو أن يتم الدمج مابين الاساليب السابقة .. وذلك ببيع جزء من نسبة الـ30٪ لمستثمر رئيسى حتى يمكن أن يمثل فى مجلس الادارة ، ثم يتم طرح جزء من هذه النسبة للاكتتاب العام فى نفس الوقت بحيث تصل نسبة القطاع الخاص فى اجماليها على 40٪.

ويقترح الدكتور أحمد سعد أن تبدأ عملية الخصخصة بالبيع لمستثمر رئيسى وذلك لضمان نجاح عملية الاكتتاب .. حيث سينتقل عبء تقييم شركة من الجهات المحلية إلى جهة اجنبية محترفة .. وفى هذه الحالة تحظى عملية البيع بالمصداقية الكافية .. والدليل على ذلك أن الذى قام بالتقييم «الطرف الاجنبى» دفع الثمن الحقيقى للسهم .. وهذا من شأنه أن يجذب المستثمر الفرد العادى الذى لا يمتلك القدرة على التحليل .. مع ضرورة الحذر من حدوث العكس .. حتى لا تنهار عملية البيع.

كما يجب أن يكون مجلس الادارة فى تشكيله متوازنا ولا يخضع لسيطرة رأس المال، او الحكومة .. وأن يكون هناك توازن مابين المستثمر الرئيسى والحكومة والافراد..

كما يجب أن يتم التسعير وخاصة بالنسبة للافرد بشكل منخفض عما هو عليه الحال مع المستثمر الرئيسى .. خاصة أن هؤلاء الافراد ليس لديهم أى اغراض للسيطرة .. حيث يمثل عائد وقيمة السهم هو الهدف النهائى للمستثمر الفرد.

كما يجب أن يتم وضع برنامج زمنى محفز للمستثمر الاستراتيجى أن اعطى له الحق فى زيادة حصته .. من خلال السماح له بالشراء من السوق .. وأن يستمر هذا البرنامج الزمنى إلى أن تتم الخصخصة بالكامل..

الموضوع الرئيسي : الخصخصة — اسم كاتب المقال : سامح محروس

الموضوع الفرعي : فى مصر : قطاع التأمين — رقم العـــــدد : ٢

المصـــــدر : العالم اليوم — تاريخ الصـــدور : ١٩٩٩/٨/٢٢

وفى النهاية يوضح الدكتور أحمد سعد أن شركات التامين تمتلك اصولا عقارية واوراقا مالية ذات قيمة سوقية مرتفعة جدا .. ومن هنا يجب أن نراعى هذه الاصول عند التقييم .. بالاضافة إلى النشاط التأمينى وعوائده .. بحيث إذا ترتب على ذلك ارتفاع قيمة السهم .. فهناك عدة اجرءات يجب اتباعها لعلاج ذلك .. من ابرزها.

1- تجزئة الاسهم لتخفيض القيمة الاسمية للسهم.

2- زيادة عدد الاسهم من خلال تعلية الاحتياطيات على رأس المال «من خلال الاسهم المجانية».

3- فصل النشاط العقارى عن النشاط التأمينى بأى شكل قانونى .. وأن يتم قصر البيع على النشاط التامينى للشركات ومن خلال كل ذلك تنخفض قيمة السهم بما يحقق سهولة تداوله.

وفى النهاية يوضح الدكتور عصام خليفة «مدير عام شركة الاهلى لصناديق الاستثمار» أن عنصر النجاح فى عملية خصخصة شركات التامين يتمثل فى إدارة هذا القطاع واللوائح والقوانين التى يعمل فى اطارها .. فاذا كانت الادارة الموجودة جيدة .. فان المرحلة القادمة ستشهد تحديا كبيرا يتمثل فى كيفية ادارة الموارد المتزايدة لشركات التامين فى سوق المال المصرى، وهو ما يتطلب أن تكون إدارات هذه الشركات على قدر كبير من الكفاءة فى توظيف جزء ملموس من هذه الموارد المتزايدة فى سوق المال وقد تتطلب الامور ايجاد اشكال للتعاون بين هذه المؤسسات وبين شركات الادارة المختلفة للقيام بهذه المهام من خلال انشاء صناديق استثمار أو مجموعة محافظ اوراق مالية متخصصة للاستثمار فى بعض مجالات النشاط فى البورصة.

اشار الدكتور عصام خليفة إلى أن المحفظة المتخصصة تتطلب أن تكون الجهة المديرة على قدر كبير من الدراية ولديها جميع المعلومات المطلوبة عن الشركات الداخلة فى هذا الاطار المتخصص مثل الاسمنت مثلا او البنوك أو الصناعات الكيماوية أو الخدمات وخلافه .. فلاشك أن التخصص يؤدى إلى زيادة درجة الالمام بكل صغيرة وكبيرة حول القطاع المتخصص مما يؤدى إلى الوصول إلى اقصى درجات الكفاءة فى اتخاذ قرارات الاستثمار.

ويوضح الدكتور عبد المنعم عوض الله استاذ المحاسبة بتجارة القاهرة أن خصخصة شركات التامين بمعنى بيعها لا مبرر له .. ولا معنى لطرحها على القطاع الخاص .. حيث إن القطاع الخاص فى مصر يمتلك أكثر من شركة تامين .. هذا مع الاشارة إلى أن شركات تامين القطاع الخاص تتسم معدلات الاداء فيها بانها منخفضة بالقياس بشركات تامين القطاع الحكومى .. ، ونفس الامر نلاحظ فى قطاع البنوك .. حيث نلاحظ أن البنوك الناجحة بالمعيار المال هى بنوك القطاع العام، ولذلك فافضل الوسائل لخصخصة شركات التامين فى ضوء تلك التجربة يكمن فى استئجار الادارة المحترفة لهذه الشركات اسوة بما هو متبع مع الفنادق المصرية.

وقد اثبتت هذه العملية نجاحها .. وإذا كان الامر يقتضى ضرورة بيع هذه الشركات فالافضل أن تتم زيادة رؤوس أموالها مع طرح تلك الزيادة للاكتتاب بما يفتح الفرصة للاستثمارات الجديدة .. ولكن بشرط الا يمثل ذلك التخلص بالكامل من شركة التامين أو أن تخضع بالكامل لسيطرة القطاع الخاص.

ويطالب الدكتور عوض الله بضرورة تنقية وتعديل لوائح التامين فى مصر بحيث يسمح باستئجار الادارة الناجحة عن طريق هيئة محايدة تتولى استقدامها .. ويفضل الا تشمل هذه الهيئة اى مسئول حكومى منعا للوساطة.

كما يجب الفصل بين الملكية والادارة فى شركات التامين .. وأن يتم وضع حدود على دخول المستثمرين الرئيسيين من رجال الاعمال فى ادارة هذه الشركات خاصة أن هولاء كلهم قد تكون لديهم مصالح لدى هذه الشركات .. وبالتالى لو خضعت الادارة بالكامل لهم .. فستكون النتيجة انهيار تلك الشركات.

ويتفق معه فى الرأى الدكتور مسعدا لسعد «استاذ التامين بتجارة القاهرة» ويقول: بالنسبة لشركات التامين الكبيرة يجب الابقاء عليها مع العمل على تطوير الادارة .. خاصة أن هذه الشركات لديها احتياطيات نقدية تقدر بالمليارات .. وهى احتياطيات طويلة الاجل .. ومن الممكن أن تتم الاستفادة منها على الوجه الامثل إذا احسن تطوير إدارة هذه الشركات حيث يمكن لهذه الاحتياطيات أن يتم استغلالها على أى من الاوجه التالية:

1- زيادة الاستثمارات وتمويلها وخاصة بالنسبة للمشروعات القومية الكبيرة.

2- تخفيض القروض الاجنبية من خلال الاعتماد على التمويل المحلى باستخدام هذه الاحتياطيات.

3- أن يتم الاستفادة من هذه الاموال فى تخفيض عجز الموازنة أو الدين المحلى الذى كان محلا للنقاش الكبير داخل مجالس الشعب والوزراء والشورى .. وبالتالى فإننى أرى أن الدولة إذا استخدمت هذه الاموال .. ودفعت عليها فوائد فانها بذلك تعمل على تنشيط الاستثمارات بالداخل .. وترفع من مستوى الدخول فى نفس الوقت .. وتخفض ايضا من عبء الدين الخارجى.

ويطالب لدكتور مسعد السعيد بتأجيل النظر فى خصخصة شركات التامين حتى يتم تقييم الاصول الخاصة بها باسلوب علمى سليم .. حتى لا يتم بخس ثمنها وانهيار قيمتها .. بما يترتب عليه من ضرار بالمال العام .. وهو ما يقتضى ضرورة الاعتماد على الخبرات المتخصصة من خلال اساتذة التامين الموجودين بمختلف الكليات .. ولذلك فلا مانع من التأنى فى عملية خصخصة هذه الشركات حتى لو استغرقت العملية عاما أو عامين حتى نصل إلى الاسلوب الامثل لخصخصتها وحتى يتم توفير الكوادر الفنية التى تستطيع الوقوف بهذه الشركات فى وجه منافسة التكتلات العالمية الضخمة.

وفى النهاية يوضح الدكتور محمد يوسف «نائب مدير مركز الدراسات التجارية - بجامعة القاهرة» أن شركات التامين تعتبر من المؤسسات المالية الحاكمة فى سوق الاستثمار محليا وعالميا حيث تمثل محفظة الاقساط التى يجرى تحصيلها بواسطة هذه الشركات مبالغ ضخمة .. يمكن اعادة استثمارها بما يخدم الاقتصاد القومى بشكل متميز .. وفى حالة تحول هذه الشركات من الملكية العامة إلى الملكية الخاصة فالامر يتطلب احكام الرقابة على جانبين.

الأول: محاولة الاستفادة القصوى من الاستثمارات الخاصة بالاقساط المحصلة بما يخدم الاقتصاد القومى .. وليكن ذلك من خلال منح هذه الشركات بعض المزايا والحوافز فى حالة مساهمتها بالاستثمار فى المشروعات الخاصة بالتصدير أو السياحة أو النشاط الزراعى القابل للدخول فى المنافسة العالمية بما يخدم الاقتصاد المصرى والمستثمر فى نفس الوقت.

الثاني: يتعلق بالتحكم فى سلامة أداء وظيفة شركة التامين داخل الاقتصاد المصرى نفسه .. بمعنى أخر منع حدوث أى تواطؤ مابين المستثمر الخاص وبعض عملاء الشركة .. الامر الذى من شانه منح هؤلاء العملاء تعويضات مقابل احداث صورية غير حقيقية .. كما حدث فى بعض الولايات الامريكية.

واقترح الدكتور حامد السايح وزير الاقتصاد الاسبق أن يبدأ طرح شركات التامين بنسبة تبدأ من 50٪ وليست 10٪ كما حدث من قبل مع عدد من الشركات .. وذلك حتى لا يحجم المستثمرون عليها .. وخاصة أن شركات التامين المصرية تعد من الشركات الرابحة.

الموضوع الرئيسى :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	سامح محروس
الموضوع الفرعى :	فى مصر : قطاع التأمين	رقم العــــــدد :	٢
المصــــــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـــدور :	١٩٩٩/٨/٢٢

ويتفق معه فى الرأى كمال ابو الخير عضو مجلس الشعب واستاذ التجارة العالمية حيث يقول: أرى انه بعد التشريعات الحديثة التى صدرت فى مجلس الشعب فان نشاط التامين سيشهد نموا ملحوظا عند خصخصته ولاسيما أن هناك بعض الشركات الاجنبية التيستساهم فى هذا القطاع وتوجد جوا من المنافسة.

واعتقد أن الحكومة يجب أن تحتفظ بجزء من ملكيتها للشركات الثلاث الكبار مصر والشرق والاهلية .. وأن تطرح جزءا من أصل رأس المال .. مع زيادة اموالها .. بحيث تجمع الحكومة فى خصخصتها مابين الاسلوبين المعروفين لطرح الشركات للاكتتاب وهما:

1– إن تتم زيادة رأس مال الشركة وليكن بنسبة 30٪ كحد ادنى .. وذلك لاستخدام هذه الزيادة النقدية فى تطوير اداء الشركة.

2– إن يتم طرح جزء من اصل رأس المال .. سواء كان ذلك لمستثمر رئيسى أو للجمهور.

وبهذا تحقق خصخصة هذه الشركات الهدف المرجو منها من توسيع قاعدة ملكيتها أمام الجمهور ..، وفى نفس الوقت الاستفادة من دخول مستثمر رئيسى اجنبى يتولى عملية التقييم بمشاركة عدد من الجهات المحترفة الامر الذى يحقق افضل صيغة ممكنة لبيع هذه الشركات.

وفى النهاية يوضح الدكتور خيرى الجزيرى «استاذ التمويل والاستثمار بتجارة القاهرة» أن أى شركة تامين يجب أن تخضع اثناء خصخصتها لنفس القواعد العلمية التى تخضع لها أى شركة عامة مع مراعاة الفارق الوحيد بانها شركة مالية مثلها مثل البنوك .. ولذلك فان تقييم شركات التامين يجب أن ينصب على القدرة الايرادية المستقبلية لاصول هذه الشركة بمعنى قدرة الشركة على تحقيق ايرادات فى المستقبل .. وهو الامر الذى تدخل فيه القوة الايرادية للاصول وتحصيل الشركة لاقساط التامين، ومبالغ التامين التى تدفعها لمن يستحقها.

اوضح الدكتور خيرى الجزيرى أنه لا توجد أى مشكلة فى تقييم شركات التامين .. ففيما يتعلق بالعقارات والاراضى التى تمتلكها يمكن تقييم اسعارها بسهولة فى بورصة العقارات، وبالنسبة لمحافظ الاوراق المالية .. يمكن تقييمها طبقا للقواعد المعمول بها من خلال الاسعار السارية فى سوق المال ..، أما بالنسبة لباقى العمليات المالية التى تقوم بها الشركة .. فهناك قواعد تحكمها ويمكن من خلالها تقييمها وتوقع العائد الذى سوف تدره خلال مرحلة زمنية معينة ـ يقترح الدكتور الجزيرى ألا يقتصر البيع على نسبة 50٪ بل يجب أن تزيد هذه لنسبة تشجيعا للمستثمر الخارجي حتى يشعر بأن له تاثيرا فى اختيار الادارة .. وبالتالى تتحسن كفاءة الشركة واداثها وألا تبدأ الخصخصة بنسبة 10٪ .. لأنه ثبت من خلال التجربة أن الشركات التى تمت خصخصتها بنسبة اقل من 50٪ لم تشهد أى تحسن يذكر فى الادارة نتيجة لعدم تغيير الادارة وهذه الظاهرة ملحوظة فى جميع القطاعات لدرجة أن الشركات لمملوكة للدولة بالكامل حققت اداء أعلى من تلك التى تمت خصخصة جزء منها .. خاصة أن الدولة مازالت تلعب دور المستثمر الاستراتيجى بها.

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	عادل بركات
الموضوع الفرعي :	فى مصر : قطاع التأمين	رقم العـــدد :	٢٦٧٥
المصـــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/١١/١٠

لتحقيق معدل نمو ٧٪ سنويا

خصخصة شركات التأمين تضاعف استثماراتها الحالية

زيادة الفائدة تدريجيا على المدخرات واصلاح الشركات هو الحل

63 مليار جنيه اجمالى المدخرات من مستهدف مائة مليار جنيه

التوسع فى المشروعات الصغيرة والاستثمارية يرفع دخل المواطنين فى مصر

الحد من الاعتماد على الاستثمار الأجنبى يحمى الاقتصاد المصرى من الآثار السلبية

□ **تحقيق - عادل بركات:**

اكد الخبراء ان اجمالى المدخرات فى مصر وصلت الى 63 مليار جنيه من اجمالى المستهدف وقدره مائة مليار جنيه للوصول الى معدل النمو المرغوب والذى لن يتحقق الا بزيادة سعر الفائدة على المدخرات فى البنوك بصورة تدريجية بالاضافة الى اصلاح الهياكل الادارية والتمويلية لشركات التامين من خلال خصخصتها بزيادة رؤوس اموالها حتى يمكن الاستفادة من الخبرات التكنولوجية الحديثة لزيادة الوعى التامينى ومضاعفة حجم الاموال التامينية المتداولة للاستفادة بها فى المشروعات الاستثمارية الكبرى.

واشار الخبراء الى ان زيادة سعر الفائدة على المدخرات لن يترك آثارا سلبية طالما ان معدلات التضخم اقل من نسبة هذه المدخرات.

«العالم اليوم» تناقش الفكرة بهدف الوصول لمقترحات ايجابية لصالح الاقتصاد المصرى.. والسؤال: ماهى رؤية المتخصصين؟

الدكتورة نوال التطاوى: وزيرة الاقتصاد ورئيسة بنك الاستثمار العربى السابقة تقول: ان مصر تشهد العديد من المشروعات الاستثمارية التى تستوعب عمالة وتزيد من الدخل القومى خاصة المشروعات الوطنية المباشرة مشيرة ان المدخرات الوطنية غير كافية لتمويل كل المشروعات الاستثمارية وبالتالى لن نكون قادرين على الاستغناء عن الاستثمارات الاجنبية التى تحمل بين طياتها فرصة الاحتكاك بالتكنولوجيا الحديثة واساليب تسويقية متطورة وهذا من شأنه ان يزيد من الدخل المعيشى المحلى فتكثر حجم هذه المدخرات.

وتطالب باتباع الاساليب الحديثة فى ادارة اموال المدخرات فى البنوك وهيئة البريد لبث الاطمئنان والثقة فى نفوس المتعاملين مؤكدة ان اقبال الحكومة على المدخرات سيتزايد خلال المرحلة الراهنة بسبب التوسع فى المشروعات الاستثمارية فى محافظات جنوب مصر وسيناء والبحر الاحمر.

شركات اجنبية

ومن جانبه يطالب الدكتور هشام حسبو المستشار الاقتصادى الاسبق لرئيس الوزراء والاستاذ بتجارة عين شمس بزيادة رؤوس اموال شركات التامين الحكومية الاربع لرفع كفاءتها الادارية بنسب تزيد على 50٪ من رؤوس اموالها ولامانع من دخول شركات اجنبية حتى اذا ماحدثت مخاطر يلتزم هذا الشريك الاجنبى بدفعها فتضخ اموالا فى الاسواق المحلية علاوة على ان وجود شركات اجنبية يساعد على ظهور انظمة تامينية حديثة وتعويضات مناسبة للمواطنين الخاضعين للتامين وهذا من شأنه ان يزيد الوعى التامينى ويوسع قاعدة المشاركين فى هذا القطاع فينعكس ذلك على زيادة حجم المشروعات الوطنية ليتضاعف حجم المدخرات.

الموضوع الرئيسي :	الخصخصة	اسم كاتب المقال :	عادل بركات
الموضوع الفرعي :	فى مصر : قطاع التأمين	رقم العـــدد :	٢٦٧٥
المصـــدر :	العالم اليوم	تاريخ الصـدور :	١٩٩٩/١١/١٠

المشروعات الصغيرة

ويضيف الدكتور سعيد عبد المنعم استاذ المحاسبة والتكاليف بتجارة عين شمس: ان زيادة المدخرات تستلزم اعفاءها من الضرائب وزيادة سعر الفائدة تدريجيا عليها ولاخوف من ذلك طالما ان معدلات التضخم اقل من نسبة المدخرات.

أما اذا حدث العكس فلا جدوى من المدخرات وارتفاع سعر الفائدة عليها يزيد من نسبة التضخم..

واقترح لزيادة المدخرات ايضا.. التوسع فى انشاء المشروعات الصغيرة على ان تترك المشروعات الكبرى تمولها البنوك.

وطالب باعادة النظر فى حجم التعويضات التى تقدمها شركات التامين للعملاء وقت الحاجة حتى تشجع العملاء على الاقبال على التامين وهذا لن يتحقق سوى بالتوسع فى الخدمات التامينية.

واعترض على فكرة بيع شركات التامين الحكومية مؤكدا ان بقاء الصفة الحكومية على هذه الشركات يمنح الثقة والاطمئنان لدى العملاء باسترداد اموالهم وقت الضرورة لان تجربة شركات توظيف الاموال الفاشلة تركت بصمات سيئة لدى نفوس المدخرين وعملاء شركات التامين.

ويؤكد الدكتور وجيه شندى وزير الاستثمار والتعاون الدولى الاسبق: ان معدل الدخل الحقيقى للمواطن المصرى منخفض وبالتالى فان المدخرات منخفضة ولاسبيل لزيادتها الا بالتوسع فى المشروعات الاستثمارية التى تطبق الوسائل الحديثة فى الانتاج والادارة ويجب أن يزيد حجم هذه المدخرات على 20٪ من الدخل القومى سنويا وقد تعدت هذه النسبة دول جنوب شرق آسيا وهذا يستلزم منا تخفيض الاعباء الضريبية على المواطنين وتشجيع المؤسسات المالية على اصدار اوعية ادخارية جديدة.

اما بالنسبة لشركات التامين .. فانها قامت بدور كبير فى مجال تمويل المشروعات .. لكن نظرا لان نسبة كبيرة من اموالها قد وجهت للاستثمارات فى البورصة لذا فانها قد ساعدت على تنشيطها لكن هذه الشركات غير قادرة على ان تدخل مساهمة فى رؤوس اموال المشروعات الاستثمارية الجديدة لتحقيق مزيد من المدخرات.

صناديق الاستثمار

ويقول الدكتور محمد عمر استاذ التامين بتجارة القاهرة وعضو مجلس ادارة شركة مصر للتامين: أن شركات التامين تمثل العمود الفقرى فى مجال المشروعات الاستثمارية فاذا عرفنا ان «مصر للتامين» يوجد بمحفظتها الاستثمارية 4,3 مليار جنيه لذا فهى قادرة على تمويل المشروعات القومية الضخمة التى يصعب على الجهات التمويلية المتوسطة تمويلها.. علاوة على ان 30٪ من المحافظ الاستثمارية لهذه الشركات الحكومية «4 شركات» توجه نحو الاستثمار فى البورصة مما يجعلها تمثل قوة دفع اساسية فى مجال تنمية المدخرات وتوظيفها علاوة على تحمل هذه الشركات للمخاطر التى تحدث دون ان تحمل العميل اية اعباء وذلك على خلاف صناديق الاستثمار حيث يتحمل المستثمر قدرا من هذه المخاطر فى حالة انخفاض اسعارها..

وبخصوص ما يقال عن بيع شركات التامين فان ذلك مخالف للحقيقة حيث يجرى توسيع قاعدة الملكية من خلال ضخ اموال لها بهدف زيادة رؤوس اموالها للاخذ باساليب التكنولوجيا الحديثة والتوسع فى الخدمات التامينية المناسبة بما يمكنها من المنافسة العالمية خاصة بعد التطبيق الكامل لاتفاقية «الجات» حيث ستغزو الاسواق المحلية شركات عالمية ضخمة ويكون من الخطأ الاستمرار على اوضاع شركات التامين الحالية لان ذلك سيسبب لها خسائر كبيرة.

الوثيقة التأمينية

ومن ناحية اخرى يطالب الدكتور سعد السعيد استاذ التامين بتجارة القاهرة بعدم بيع شركات التامين لان ذلك يمثل خطأ كبيرا لان قطاع التامين ليست له قيمة سوقية حيث انه يخدم اهدافا محددة وهذه الشركات ميزانيتها تقديرية لان الخبير لايستطيع تقييم الوثيقة التامينية فمثلا التامين على الحياة ضد المخاطر غير معروف متى سيصرف قيمة هذه الوثيقة.

واشار الى ان الاسلوب الامثل لمثل هذه الشركات هو تغليب صفة القطاع الخاص الاستثمارى على نظام ادارة هذه الشركات وتطوير جميع العاملين فيها واعدادهم بشكل عصرى يمكنهم من دخول المنافسة العالمية مطالبا ان تكون عمليات الخصخصة لهذه الشركات على مراحل وليكن كل 5 سنوات تباع 10٪ من الاصول بحيث تؤول الملكية للقطاع الخاص بعد فترة زمنية كافية لادارتها بواسطة كفاءات وكوادر فنية عالية ويكون هناك ضمان كاف لرد قيمة وثائق التامين لان مسئولية الدولة هى الحفاظ على حقوق مواطنيها.

وطالب الدكتور حمدى عبد العظيم مدير مركز الدراسات الاقتصادية والمالية باكاديمية السادات للعلوم الادارية بضرورة التوسع فى مشروع المدخر الصغير الذى طبقه البنك الاهلى المصرى فى كل البنوك الحكومية ضرورة تطوير مكاتب هيئة البريد التى تتلقى مدخرات المواطنين لان هذه المكاتب تتمتع بانها اقدم وعاء ادخارى معروف لدى العامة من الناس علاوة على انتشارها فى معظم القرى والنجوع وهو وعاء ادخارى قادر على امتصاص الاموال الفائضة لدى الغالبية من المواطنين..

وكذلك التوسع فى نظام شهادات الاستثمار.

كما طالب – ايضا –.. بترشيد النفقات للحكومة فى كل هيئاتها والتوسع فى المجتمع الضريبى من خلال مكافحة التهرب والتوزيع العادل للضريبة على المواطنين وفقا لاعباء الدخل مع سرعة تحصيلها وتقديم تسهيلات فى سداد المبالغ الضريبية المتاخرة.

وحذر من انتشار الاعتماد على الاستثمارات الاجنبية لانها تستنزف العملات الاجنبية ولايستفاد من ارباحها فى مشروعات وطنية.

